

ألفظ فوقك الخفية



كيف تصبح شخصية قوية مؤثرة جذابة



سمات الشخصية القوية

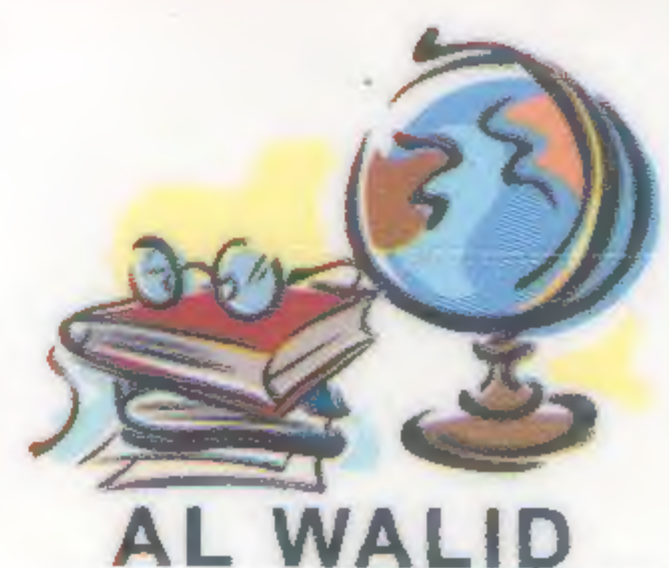
فن التأثير الإيجابي

سر جاذبية الشخصية

السلوكيات الراقية



يوسف أبو الحجاج



أيقظ قواك الخفية (3)

كيف تصبح شخصية
قوية مؤثرة جذابة؟

اسم السلسلة: أيقظ قواك الخفية
اسم الكتاب: كيف تصبح شخصية قوية مؤثرة جذابة؟
اسم المؤلف: يوسف أبو الحجاج
المراجعة اللغوية والتدقيق: طه عبد الرؤوف سعد
رقم الإيداع بدار الكتب المصرية: ٢١٨٤٩ / ٢٠٠٧
الترقيم الدولي: I.S.B.N. 977-376-325-0
التنفيذ الفني: أحمد وليد ناصيف
الإشراف الفني: محمد وليد ناصيف
الإشراف العام: أ. أسعد بكري كوسا



تطلب كافة منشوراتنا:

حلب: دار الكتاب العربي - الجميلية أمام مسرح نقابة الفنانين - ت: ٢٢٥٦٨٦٠
دمشق: مكتبة رياض العليبي - خلف البريد - ت: ٢٢٣٦٧٢٨
مكتبة النوري - أمام البريد - ت: ٢٢١٠٣١٤
مكتبة عالم المعرفة - جسر فيكتوريا - ت: ٢٢٢٨٢٢٢
مكتبة الفستال - فرع أول - ت: ٢٤٥٦٧٨٦
فرع ثاني - ت: ٢٢٢٢٣٧٣

تحذير:

جميع الحقوق محفوظة لدار الكتاب العربي للنشر وغير مسموح بإعادة نشر أو إنتاج الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه على أجهزة استرجاع أو استرداد اليكترونية أو نقله بأي وسيلة أخرى أو تصويره أو تسجيله على أي نحو بدون أخذ موافقة كتابية مسبقة من الناشر.

حقوق الطبع
محفوظة

الطبعة الأولى
٢٠٠٨



AL WALID

سوريا - دمشق - الحجاز - شارع مسلم البارودي تلفاكس: ٢٢٣٥٤٠١ ص.ب ٣٤٨٢٥
مصر - القاهرة - ٥٢ شارع عبد الخالق ثروت - شقة ١١ تلفاكس: ٢٣٩١٦١٢٢ - ٢٣٩٣٣٦٧١
لبنان - تلفاكس: ٤٣٤١٨٦ / ٥٥ - تليفون: ٠٣ / ٦٥٢٢٤١ - ص.ب ٢٠٤٣ الشويفات

E-mail: darkitab2003@yahoo.com - daralkitab-nassif@hotmail.com

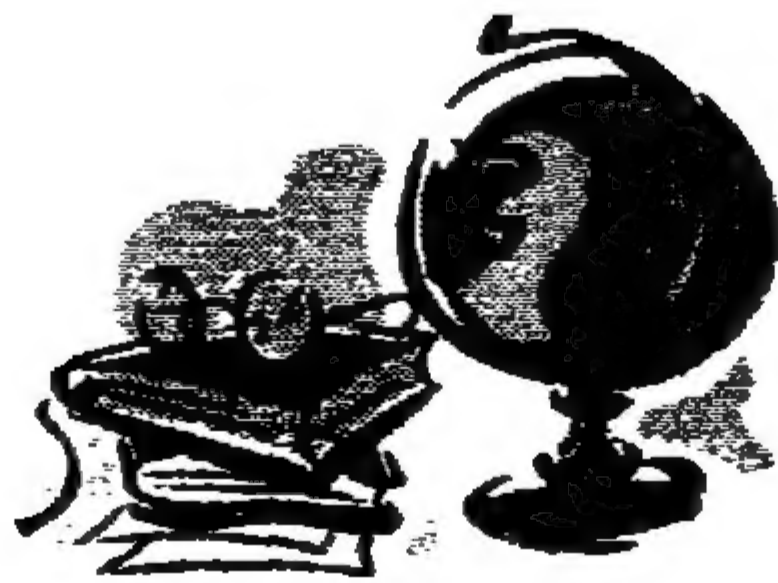
أيقظ قواك الخفية (3)

كيف تصبح

شخصية قوية

مؤثرة جذابة

♦
تأليف: يوسف أبو الحجاج



AL WALID

الوليد لدراسات والنشر والترجمة

تنويه

ليست الشخصية القوية هي التي
يهابها الناس خوفا من الإيذاء أو الضرر
ولكنها الشخصية القادرة على التأثير في
الآخرين وإقناعهم واكتساب احترامهم.

المؤلف

يوسف أبو الحجاج

بسم الله الرحمن الرحيم

تقديم

الحمد لله الذى هدانا لهذا وما كنا لنهتدى لولا أن هدانا الله.

وبعد....

كل منا فى حاجة إلى اكتساب شخصية قوية مؤثرة جذابة والحقيقة أن هناك العديد والعديد من المؤلفات والإصدارات التى تحدثت عن اكتساب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ويمكن القول بأن ليست هناك مشكلة فى قلة الكتب والمؤلفات التى عالجت موضوع الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بل يمكن القول بأنه خلال السنوات الخمس الأخيرة كانت هذه من أكثر الإصدارات وإن كانت سلسلة تطوير الشخصية التى قمنا بتأليفها كانت السبابة فى ذلك المجال ولكن يمكن القول أن المشكلة فى معظم الإصدارات التى تحدثت عن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة أن أكثرها عن قصد طيب فى معظم الأحوال حاولت أن تصب القارئ فى قالب معين عن قوالب السلوك الإنسانى... وأن تفرض على القارئ نموذجاً معيناً بعينه من التصرفات متناسبة أن لكل إنسان خصوصية وأنت عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة شئ فريد فى هذه الدنيا ليس له نظير ومن ثم ما يناسبك قد لا يناسب الآخر وأن أى أسلوب فى الحياة يصطنعه الإنسان اصطناعاً لا يعمر طويلاً لأنه شئ دخيل عليك ولا ينبع من داخل نفسك....

وما أحاول أن أصل إليه معك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أن أضعك على الطريق وأتركك تسير بالطريقة التى تناسبك فى ذلك الطريق... إنتى لأعدك

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

بوصفة سحرية تكسبك الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ولكن أضعك أمام حقائق (سيكولوجية) تنطبق عليك... وعلى غيرك ينطبق عليك بوصفك فردا وليس نسخة من شخص آخر... أضعك أمام الحقائق لترى من خلالها حقيقة ذاتك.. حقيقة نفسك وثق عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أن هذا الإصدار لا يدعى لنفسه القدرة على أن يكسبك الشخصية القوية المؤثرة الجذابة دون أن يكون لك شئ منها أصلاً... ولكن الحقيقة أن لدى كل منا شخصية قوية مؤثرة جذابة ولكن تتباين هذه القوة والجاذبية من حيث القوة والضعف لذا لنثق جميعاً فى أنفسنا وفى أننا جميعاً على درجة من قوة الشخصية القوية المؤثرة فى الآخرين والجاذبة لهم.

وأولى الخطوات فى طريق اكتساب المزيد من الشخصية القوية المؤثرة الجذابة أن تمحو عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة من أذهانكم الفكرة القائلة بأن أية مجموعة من القواعد والمبادئ يمكن أن تكسبك الشخصية الجذابة القوية لو طبقتها... إنها فقط تساعدك على ذلك... ولكن أنت الذى تفعل ذلك من داخلك وبداية الطريق نحو اكتساب شخصية قوية مؤثرة جذابة أن تبدأ بالتعرف الحقيقى على نفسك وفهمها حق الفهم فمن خلال هذه المعرفة فقط يتسنى لك أن تقف على المقبات العاطفية والذهنية التى تحول دون أن تكون صاحب شخصية قوية مؤثرة جذابة (وعليك الاستعانة بسلسلة اعرف نفسك واكتشف شخصية الآخرين) والتى من خلالها يمكنك اكتشاف نفسك.

لذلك سنبدأ فى هذا الإصدار أيضاً بتبصيرك بقدر نفسك وكيف تقومها بقيمتها الحقيقية... والحقيقة التى لا شك فيها هى أن الكثيرين ممن لا ينقصهم الذكاء لا يحسنون تقدير أنفسهم ويعانون من ضعف ثقتهم بذواتهم ومن ثم لا يستطيعون اكتساب تلك الشخصية القوية الجذابة إطلاقاً....

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

ومن خلال هذا الإصدار نأخذك عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة فى عالم (الخاصة) المميزين أولئك الذين استطاعوا أن يكتسبوا شخصية قوية مؤثرة جذابة والطريق الصحيح إلى اكتساب هذه الشخصية على أمل قريب بأن تكون عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة من هؤلاء الصفوة الذين يستطيعون أن يتسلقوا سلم النجاح بتفوق واقتدار.

والله الموفق والمستعان

المؤلف

يوسف أبو الحجاج

مدينة الشروق / القاهرة / مايو ٢٠٠٧

لماذا هذا الإصدار؟

على الرغم من التقدم الهائل جداً في مختلف العلوم وما صارت إليه المعرفة من تنوع وتباين وسيادة البرمجيات والنت ونحن نعيش عصر القطب الواحد خلال الألفية الثالثة من هذا الزمان الا أننا أصبحنا في أشد الحاجة إلى العلوم الإنسانية بعد أن اختلط الحابل بالنابل في هذا المجال لقد أصبح الاحتلال تحريراً.. وأصبحت المقاومة إرهاباً ... وسادت قيم المصلحة والمنفعة على سائر القيم الإنسانية في كثير من المجتمعات .. لذا وكى نواجه ذلك .. لابد أولاً من أن نواجه أنفسنا ونصلح من شأنها قبل أن نحاول إصلاح أوضاع من حولنا ...

ومن أكثر القيم التي نحتاج إليها قيمة (الحب) واكتساب الاحترام لذا يمكن أن نقول صراحة بأنه ثمة لون من ألوان المعرفة الإنسانية نحن جميعاً في أشد الحاجة إليها وهذا اللون من ألوان المعرفة لم يحظ من أكثر الناس بمثل الاهتمام والعناية اللذين تحظى بهما سائر ألوان المعرفة الأخرى في حين أن أهمها جميعاً ذلك هو فن اكتساب الشخصية الجذابة القوية لعل البعض يتساءل لماذا يحظى اكتساب الشخصية القوية الجذابة بمثل هذا الاهتمام المتزايد من جانب علماء النفس والاجتماع في هذه الأيام بالذات ؟ والإجابة في غاية البساطة ومقنعة للغاية ويمكن تلخيصها في كلمات بسيطة موجزة مؤداها أن الشخصية القوية الجذابة هي تلك القادرة على اجتذاب الآخرين واكتساب حبهم واحترامهم وتقديرهم وإقناعهم وترغيبهم في تحقيق ما نريد... والحقيقة ما أحوجنا جميعاً إلى الحب والاحترام والتماسك وهذه القيم الإنسانية الرفيعة هي التي تجعلنا نعود إلى الأصول... إلى الجذور... إلى قيمنا الإسلامية والشرقية الأصيلة والتي جعلت منا فيما سبق أمة عظيمة كان لها الريادة والسيادة على

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

العالم أجمع ولا تزال آثار حضارتنا الإسلامية في بلاد الأندلس منارة ولا تزال مؤلفات ابن رشد مرجعا من مراجع جامعات أوروبا....

وإلى عالم اكتساب الشخصية القوية الجذابة تدور سطور هذا الإصدار نظرا لأهمية الشخصية القوية الجذابة في زمن لا يعترف إلا بالقوة.

وما أहوجنا في الحقيقة إلى القوة الحقيقية لا القوة الغاشمة... القوة الحقيقية هي قوة التمسك بالحق والقدرة على انتزاع هذا الحق وذلك لا يمكن أن يتأتى إطلاقاً إلا إذا كان الإنسان يتمتع حقا بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

الشخصية القوية

الشخصية القوية هي تلك
الشخصية القادرة على اجتذاب
الآخرين واكتساب حبهم
واحترامهم وترغيبهم فيما تريد
تحقيقه.

في هذا الفصل نعرض للطريق
الصحيح نحو اكتساب الشخصية
القوية.

الفصل الأول

ما هي الشخصية القوية؟

قد يبدو للبعض أن وجود الشخصية القوية المؤثرة الجذابة شيء نادر الوجود في عصر (القوة) بعيداً عن الجاذبية والاحترام فالقوة موجودة ليس على مستوى الشخصية الإنسانية بل على مستوى الانفراد بسيادة العالم بعد أحداث ١١ سبتمبر واحتلال أمريكا للعراق وفرض سيادة الأمر الواقع على العديد من دول العالم... وكذلك حال الأفراد لا يختلف كثيراً عن تلك الحالة التي تتعايش فيها... فالقوة موجودة... ولكنها القوة الفاشمة التي تكيل الأمور بمكيالين. ولا تتمتع بالجاذبية بل على العكس الكل ينفر منها وأصبح الكثيرون يستخدمون لفظ (الشخصية القوية) على هؤلاء الذين تتسم تعاملاتهم بالقوة والقسوة والعنف وأصبحت هذه السمة وهذا اللفظ يطلق لوصف الشخصيات العنيفة والمتسلطة وما أكثرها في هذا الزمان.

وعلى المستوى الإنساني المتعارف عند معظم البسطاء هناك عدة تعريفات للشخصية القوية يمكن إيجازها في النقاط الآتية:

أولاً: هناك من يعرفون الشخصية القوية بأنها تلك الشخصية التي تسيطر على الآخرين فالزوج في هذه الحالة يكون صاحب شخصية قوية إذا استطاع أن يتحكم في زوجته ويخضعها بالكامل لمشيئته أو العكس صحيح بالنسبة للزوجة تكون صاحبة شخصية قوية إذا استطاعت أن تسيطر على زوجها وتخضعه لمشيئتها ورغباتها... وكذلك حال الأب يكون صاحب شخصية قوية إذا استطاع أن يكون قادراً على إخضاع أبنائه وبناته لما رسمه لهم من خطط سلوكية ولما يحدده لهم من طرق عليهم اتباعها.. والسيطرة التامة دليل على القوة الكاملة وهذا التعريف للشخصية القوية أراه غير صحيح وغير دقيق على الإطلاق لأن الشخصية المسيطرة تتسم غالباً بالعدوانية وحب التملك والتحكم والسيطرة وفي أغلب

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الأحوال تكون شخصية تتشوق إلى إثبات وجودها على حساب الآخرين والشخصية القوية عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة تستمد قوتها من كيانها الذاتى وليس من كيانات الآخرين... ويمكن القول أن قوة شخصية الإنسان المسيطر هي قوة ولكنها قوة شخصية سلبية وليست بقوة شخصية إيجابية على الإطلاق .

ثانياً: هناك من يؤكدون على أن الشخصية القوية هي شخصية الإنسان الحقانى... بمعنى الذى يعرف حقوقه ولا يفرط فيها أبداً بل يقاتل من أجل الحصول على حقوقه وهو فى الوقت نفسه حقانى يؤدي واجباته يأخذ ماله ويسدد ما عليه وأصحاب هذا رأى يدللون على صحته بأمثلة واضحة ومعروفة فى مجتمعنا العربى الشرقى المسلم فعلى سبيل المثال المدرس صاحب الشخصية القوية هو الذى يؤدي واجباته فى التدريس بأمانة ويعاقب بشدة المقصرين من الطلاب والتلاميذ ويأخذ احترامهم من قوة شخصيته والتاجر صاحب الشخصية القوية هو الذى يتمسك بالسعر المحدد ويقدم السلعة الجيدة فلا مجال لديه للمساومة على الإطلاق والحقيقة أنتى لا أميل لهذا الاتجاه فى تفسير قوة الشخصية لأن الإنسان العادى لابد أن يكون عادلاً يعرف ما له وما عليه ولكن الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة يكون لديه سمات ومؤهلات تميزه عن الإنسان العادى وهذه السمات والمميزات هي التى جعلت منه إنساناً صاحب شخصية قوية مؤثرة وجذابة ولعل العدالة والحقانية إحدى هذه السمات ولكنها ليست كل هذه السمات... والواقع أن هناك عدة تعريفات لاحتصر لها للشخصية القوية ولكن معظم هذه التعريفات تلقى الضوء على أحد الجوانب التى تجعل الشخصية قوية وتترك باقى المؤثرات.

ثالثاً: الشخصيات القيادية هي صاحبة شخصية قوية مؤثرة جذابة ونحن نميل إلى هذا التعريف للشخصية القوية المؤثرة الجذابة بأنها تلك الشخصية القيادية التى تتسم دائماً وأبداً باحترام جميع المتعاملين معها فهي ليست شخصية سلطوية على الإطلاق وتتميز باحترامها للقيم الأخلاقية فسمات هذه الشخصية من مميزات بأنها شديدة التعلق بالمبادئ والقيم، ونزيلة شريفة تنطبق أقوالها مع

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

أفعالها... وهى شخصية قادرة على الاحتفاظ بذكرياتها السيئة أو الجميلة لمدة طويلة وتظل هذه الذكريات محفورة فى الذاكرة كما لو كانت منقوشة على الرخام وصاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة نراه دائماً مخلصاً لأصدقائه لا يستطيع التخلي عنهم أبداً، عواطفه لا تتغير ولا تبدل ولا بد أن نتوقع أن يكون صاحب هذه الشخصية يوماً ما ... ذا سلطة مهمة... وإنساناً ناجحاً فى حياته.

الخلاصة:

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة تكون دائماً شخصية قادرة على توظيف أقصى حد من قدراتها الداخلية لصالحها ولصالح الآخرين أيضاً وهى شخصية طموحة أيضاً رغم واقعيته تقوم برسم الأمنيات والأحلام الممكنة تحقيقها والواقعية والطموح لدى أصحاب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة تجعلهم ينجحون فى تحقيق رغباتهم عن طريق التخطيط السليم وعلى المدى الطويل والإنفعال لدى أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة انفعال إيجابى لا يجعلهم يندفعون لفعل سيئ ولكن يجعلهم يندفعون للتفكير للوصول إلى الحل الصحيح للمشكلة التى قد تواجههم ويتسم معظم أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بالطبع الحاد ويعتبرون الحياة معركة يجب خوضها وربحها والانتصار فيها وما يدفعهم لذلك هو طموحهم الشديد الذى يقودهم إلى تحقيق رغباتهم بمؤازرة الحيوية والقوة الذاتية التى لديهم وهى لدى كل منا ولكن هؤلاء أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة نجحوا فى إيقاظ هذه القوى الخفية والتى ادعوك جميعاً لإيقاظها ومن أجل ذلك قمت بتسمية هذه السلسلة "أيقظ قواك الخفية".

وعلاقات أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة مع الآخرين علاقة طبيعية، طيبة، حنونة، كريمة، والعلاقات العائلية ممتازة فى معظم الأحوال وقائمة على حب الأسرة والاهتمام بها.. فهم يعشقون الاستقرار بصفة عامة... الاستقرار على المحيط العائلى وعلى محيط العمل ويشتهرون بكفاءتهم فى كل

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ما يقومون به وبضمير مهني رائع يؤهلهم لشغل المناصب والمسؤوليات المالية وأغلبهم يقبل على ممارسة المهن الحرة ولا يقبلون الأعمال الروتينية أو الوظائف العادية وهم يهتمون كثيراً بنجاحهم على الصعيد الاجتماعي ويحبون السلطة والقيادة وليس التسلط على الإطلاق وهو ما أود أن أذكره مراراً وتكراراً.

وعلى ضوء ذلك يمكن القول بأن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هي تلك التي تستطيع إدراك الواقع في ضوء الماضي بحيث تتطلع إلى الاستفادة من خبرات الماضي والحاضر في التخطيط للتصرفات التي ستتخذ في المستقبل وهي أيضاً شخصية حيادية تتمتع بالحكم على الأشياء كما هي في الواقع لا كما يحلو لها وهي شخصية تقوم على اتخاذ تصرفاتها وتنفيذ قراراتها بوعي دون غفلة عن العناصر التي يمكن أن تستجد بالموقف فإذا جدت عناصر تستلزم تغيير التخطيط التي سبق وضعها فإن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لاتغمض عينها عن الجديد في الموقف بل تأخذ في تعديل ما سبق التخطيط لتنفيذه وذلك بسرعة واتساق واتزان وهي شخصية تستطيع أن تبرهن بجدارة على صحة موقفها الذي اتخذته ووضعه في اعتبارها عقلية من تتعامل معهم واتجاهاتهم العامة ويكمن سر الشخصية القوية المؤثرة الجذابة في الإرادة القوية والعزيمة الصلبة.

وثق عزيزي القارئ .. عزيزتي القارئة أن الاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة هو المفتاح السحري لاثبات ذواتنا وإيصال آرائنا وتحقيق أهدافنا .. فهيا أيقظوا قواكم الخفية للاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

السمات العامة للشخصية القوية

يمكن إيجاز السمات العامة للشخصية القوية فى النقاط الآتية:

السمات العقلية للشخصية القوية :-

يتسم أصحاب وصاحبات الشخصيات القوية المؤثرة الجذابة بمجموعة من السمات العقلية التى تميزهم دون غيرهم ومعظم هذه السمات مكتسبة وليست موروثة بمعنى أنه يمكنك أنت وأنا والآخرين اكتسابها والاستمتاع بمزاياها... كل ما هو مطلوب أن نوظف قوانا الخفية فى هذه الناحية ... بفضل الإرادة القوية والعزيمة التى لا تلين.

ويمكن إيجاز هذه السمات فى النقاط التالية:-

أولاً: الثقة بالنفس :-

الثقة بالنفس تعنى إحساس الإنسان بقيمة نفسه بين من حوله فتترجم هذه الثقة كل حركة من حركاته وعندها يتصرف الإنسان بشكل طبيعى دون قلق أو رهبة فتصرفاته هو الذى يتحكم فيها وليس غيره وهى نابعة من ذاته لاشأن لها بالأشخاص المحيطة به.

والثقة تعنى إحكام الأمر وإتقانه وتقويته حتى تسكن النفس فيأمنها ويعتمد عليها والوثاق هو الرباط ويقال إن القلب قد ارتبط بمن وثق به فصار فى وثاق محبته ومعاملته والثقة بالنفس هى طريقة النجاح فى الحياة وهى مكتسبة من البيئة التى تحيط بنا والتى نشأنا بها ولايمكن ان تولد مع أى إنسان كان وترتكز الثقة بالنفس على ثلاث ركائز أساسية هى :

أ- معرفة الإنسان بنفسه معرفة حقيقية من جميع جوانبها بأن يعرف نقاط القوة ونقاط الضعف.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

ب- علمه بحاجته إلى تطوير نفسه وتنمية قدراته البدنية والعقلية والاجتماعية فيسعى إلى إكمال شخصيته وتوازنها.

ج- الأناة والروية واستقصاء جوانب كل أمر يريد فعله والأقدام عليه مع الحرص على الاستفادة من خبرات وتجارب العقلاء بقدر الإمكان.

وهذه الجوانب يستطيع كل منا القيام بها فلا شيء فيها يحتاج إلى مهارات أو قدرات خاصة على الإطلاق وتتنوع الثقة بالنفس إلى نوعين رئيسيين هما :

أ- الثقة القوية :

وهي ثقة تستند إلى مبررات قوية وهي تفيد صاحبها وترفعه عاليا ولذا نجد الإنسان الواثق من نفسه يواجه الحياة والمواقف بغير رهبة ويتقبل الخسارة بشجاعة لأنه مصمم على المكسب مرة أخرى وغالبا عندما يخطئ الإنسان الواثق من نفسه فإنه يعترف بالخطأ ويتعلم منه.

ب- الثقة المحددة :

وهي ثقة تكون متعلقه بمواقف معينة ولا تظهر هذه الثقة في مواقف أخرى... وللثقة بالنفس أهمية كبرى للإنسان في حياته من الناحية النفسية وفي الاعتدال والتوازن الشخصى إذ بفقدانها يحدث للشخصية الاضطراب والقلق والشعور بالنقص... وغيرها من المتاعب التى تؤثر على تكوين الشخصية.

والثقة بالنفس مهمة أيضاً لاكتساب الخبرات وتطوير المهارات فالواثق من نفسه يطور ويجدد ولا يخاف من النقد وعنده الشجاعة بأن يقول.. لا أعرف.. حتى يعرف ويتعلم والحقيقة إن كلا منا فى حاجة لاكتساب الثقة بالنفس ليس فقط ليصبح صاحب شخصية قوية مؤثرة جذابة ولكن لأن الثقة بالنفس ضرورة من ضروريات النجاح فى الحياة.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

ويمكن إيجاز أهم الفروق ما بين الغرور والثقة بالنفس فى النقاط التالية:

- أ - الواصل فى نفسه إنسان متواضع بينما المغرور متكبر.
- ب - الواصل فى نفسه إنسان يعيش بشخصية هادئة ومرتنة بينما المغرور فرد مضطرب فى أغلب المواقف.
- ج - الواصل فى نفسه إنسان متماسك وواضح والمغرور يكون فى أغلب مواقفه غير واضح بل ومتناقض.
- د - الإنسان الواصل فى نفسه يعترف بالفضل لأهله بينما المغرور فى المواقف يتنكر للآخرين وينسب كل نجاح للآخرين بأنه كان أحد أسبابه.
- هـ - الإنسان الواصل فى نفسه مرتب ويتأمل فى تصرفاته وأفعاله وأقواله بينما الإنسان المغرور يكون عجولاً متسرعاً فى معظم المواقف والأحوال.

ثانياً ، وضوح المفاهيم وصفاء الذهن .

يتسم أصحاب وصاحبات الشخصية القوية الجذابة بوضوح المفاهيم العقلية المعتمدة فى ذهن تلك الشخصية ونعنى بالوضوح قدرة الإنسان على تبين جوانب الفكرة أو المفهوم والوقوف على مقوماته وعلاقاته بغيره من مفاهيم أو أفكار أخرى بل الوقوف على الحدود والفواصل التى تقوم بين الأفكار بعضها ببعض لأن عدم وضوح الأفكار والعجز عن تبين مقوماته وحدودها من جهة والخلط بين الأفكار بعضها ببعض من جهة أخرى يعمل على قتامة الفكر وغموضه والتباسه وهو ما يؤثر على الشخصية بالسالب لأنه يؤدى إلى التخييط الفكرى كما إنه يؤثر فى المראה العقلية أى لغة الكلام أو الكتابة أو التعبير بشتى صورة وهى أشياء تشكل جانباً هاماً فى الشخصية.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

الشخصية القوية تكون شخصية لبقة جذابة قادرة على الإبانة والتعبير الجيد كما أنها تتسم بخصوبة المفاهيم وتباينها وتعدد جوانبها والواقع الذي لا جدال فيه هو أن خصوبة المفاهيم تكسب الشخصية قدرة على معالجة الموضوعات التي وتُعرض لها بمستوى عال من الكفاءة والجدارة والخصوبة تتعلق بالمفاهيم المتعلقة بالموضوعات التي يعرض لها الإنسان وجاذبية خاصة تتعلق بجمع الموضوعات التي يعرض لها الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

ثالثاً : الشجاعة

الشجاعة إحدى السمات المميزة التي يتسم بها أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وهي من الأسلحة الإنسانية التي يمكن أن يتسلح بها الإنسان للتأثير الإيجابي في الغير.. والشجاعة تشمل كل جوانب الشجاعة التي يمكن أن يتصورها الإنسان، الشجاعة في الفكر والتفكير الإيجابي، والشجاعة في القول .. وقول الحق والشجاعة في الفعل ...إلخ.

وبالنسبة للشجاعة في الفكر والتفكير الإيجابي يكون الإنسان قادراً على أن يجهر بأفكاره الإيجابية ولا يخشى منتقديه بل ويحاول إقناع الآخرين بها وأن يتمسك بأقواله مادامت صادقة وصريحة وتنطق بالحق والعدل ...

وهذه الشجاعة تجعل الإنسان طاقة مؤثرة ومتفجرة قادرة على أن تستميل الآخرين وتسترضيهم بكافة الوسائل ويكون ذلك سهلاً وليس بالأمر الصعب أو البعيد المنال مادام منطق الشجاعة متسلحاً بقوة المنطق وصلابة العود وترتيب الأفكار والحجج بحيث يكون الإنسان الشجاع قادراً على أن يبرهن على صحة تصرفاته وسلوكياته ويكون قادراً على الرد الحاسم والمقنع على ما قد يوجه إليه من انتقادات حتى لو كانت هذه الانتقادات غير بناءة وصادرة من مغرضين أو حاقدين عليه.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

وهذا المنطق الذى أدعوك لانتهاجه كسلوك لايعنى على الإطلاق بأن يكون الإنسان القوى الشجاع المؤثر مجرد شخصية حازمة فقط بل وقادرة على أن تقدم البراهين والحجج والأدلة على صحة ما قام به تصرفات وسلوكيات وما ركنت إليه الشخصية القوية من أفكار وآراء صائبة.

ولا تقتصر الشجاعة فى الفكر والقول والفعل على مجرد تبرير ما يذهب إليه الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بل يدأب أيضا على الوقوف على الظروف التى تستجد أولاً بأول، والقيام بكل شجاعة بتعديل ما قد يكون قد التبس عنده من مفاهيم مما يستجد من اتجاهات حديثة.

فالإنسان الشجاع صاحب الشخصية المؤثرة يؤمن دائماً بالتطور والواقع ويستمد اقتناعه من ذلك الواقع ... فهى شخصية واقعية من الطراز الأول ومن ثم إيمانها لا يكون إيماناً بأشياء خالية من الرصيد الواقعى للأحداث بل هو مباشر ومحدود بحدود الزمان والمكان. ومادام الواقع يتغير بتغير الزمان والمكان لذا فإن الشخصية المؤثرة الشجاعة تعطى مكانا للتغيير فى نظرتها إلى الحياة من حولها ولا يعنى هذا إن تلك الشخصية تحبس نفسها فى حدود الجزيئات الكثيرة التى تقع عليها إنما الواقع يؤكد أن الفكر المجرد لديها ليس فكراً معلقاً فى فراغ وإنما هو منبثق من الواقع المحسوس الذى مر فى خبرتها الواقعية لهذا كان تأثيرها على الآخرين أوقع وأشد من تأثير كثير من الشخصيات الأخرى.

وإرتباط الشخصية المؤثرة الشجاعة بالواقع يجعلها أقدرما تكون على الاستفادة بخبرات الماضى سواء مرت تلك الخبرات عليها مباشرة أم مرت على غيرها والتقطت هى التجربة بنتائجها، وقد تكون الخبرات والتجارب السابقة هذه مشمولة بالنجاح كما قد تكون مشمولة بالفشل ولكن العبرة تكون بالاستفادة من نتائج تلك التجارب.

والشخصية القوية المؤثرة الجذابة الشجاعة يكون أصحابها دائماً هم أقدر الناس على الاستفادة من الفشل بقدر استفادتهم من النجاح لأن الفشل دائماً

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

لا يضعف من عزمهم نظراً لشجاعتهم كما أن النجاح أيضاً لا ينشر الغرور في نفوسهم ويعزف بهم عن مواصلة كفاحهم في الحياة.

وهذا هو السر الحقيقي في أن تأثيرهم على الآخرين يكون قوياً بقدر قوة تجاربهم واحتمالهم لصعوبات الحياة وقدرتهم على مواجهتها.

والشجاعة سمة إنسانية لا غنى عنها لنجاح الإنسان في حياته بصفة عامة وحياته الشخصية بصفة خاصة وقد نرى ذلك بشكل واضح حين يقع الإنسان في الحب على سبيل المثال فإذا ما تأكد من مشاعره وعواطفه ومدى صدقها عليه ان يكون شجاعاً ويصارع الطرف الآخر وإلا تحول إلى شهيد الغرام وصار حبه هذا مجرد حب من طرف واحد... وهذا النوع من الحب لا يعيش طويلاً وفي الحياة بصفة عامة إذا واجه الإنسان موقفاً ما لا بد أن يكون شجاعاً ويواجه هذا الموقف أينما كان ولا يدفن رأسه في الرمال مثل النعام...

والآن عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة... هل أنت شجاع فعلاً

التفاصيل في سطور الصفحات التالية:

هل أنت شجاع ؟

الشجاعة صفة حميدة خاصة تلك النابعة من العقل، أى أنها تكون بعيدة عن الاندفاع والتهور والذي قد يدفع بصاحبه إلى نتائج لاتحمد عقباها، وهى أيضاً صفة حميدة لأنها ضد الجبن الذى لا نرجوه ولا نقبله، والشجاع فقط مطلوب منه كلمة حق عندما تكون ضرورية، ومطلوب منه أيضاً مواقف جادة لا تلحق به الخزي، فالصدق شجاعة، والحب شجاعة، والتعاون شجاعة والفنون الراقية شجاعة، والنظريات الحديثة شجاعة، والتطوير شجاعة، ابحثوا عن كل الفضائل الحميدة لتجدوا أنها مستحيلة بدون كلمة أساسية اسمها "شجاعة" ودعنى أكرر السؤال وأقول:

فهل أنت شجاع ؟

معاً نجيب على أسئلة الاختبار التالى لتتعرف على إجابة السؤال السابق، عليك فقط اختيار الإجابة التى ترى أنها تنطبق وطبيعة شخصيتك وطبيعة تصرفاتك.

السؤال الأول :

- خلال وجودك على أحد الشواطئ شاهدت طفلاً يغرق ولكنك لاتعرف العوم فماذا سيكون تصرفك..فهل ؟

أ - تصرخ بأعلى صوتك طلباً لاستغاثة أحد الأشخاص الذين يجيدون العوم أو تحاول القاء حبل له أو شئ آخر قد يساعده على النجاة بمعنى أن تقوم بأى عمل إيجابى من شأنه أن يساعد على إنقاذه.

ب - تنظر إليه بأسى وتضرب كفا بكف وتأمل فى أن يجد وسيلة للنجاة بمعنى أنك لا تقوم بأى تصرف إيجابى لأنك لاتريد الوقوع فى المشاكل.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ج - تلقى بنفسك فى الماء فوراً ولا تفكر حتى فى خلع ملابسك وتتسى أنك لاتعرف العوم وتحاول الوصول للطفل بأى طريقة بمعنى أنك شجاع جداً بل ولاتبالى بنتائج شجاعتك.

السؤال الثانى :

- فى ساعة متأخرة من الليل وخلال مرورك بأحد الشوارع الجانبية لمحت ثلاثة لصوص يتسلقون إحدى البنايات لسرقه أسره أحد أصدقائك .. كيف تتصرف؟

أ - لاداعى لإضاعة الوقت تتوجه بأقصى سرعة إلى أقرب مركز شرطة أو إلى أقرب تليفون وتستدعى رجال الشرطة وتظل ترقب الموقف حتى يصلوا لموقع الحادث وهو ما يعنى أن تتصرف تصرفاً يؤدي إلى منع وقوع السرقة.

ب - تنظر من بعيد وتأمل فى أن يستسقط أهل البنايه ليكشفوا أمر اللصوص بأنفسهم، فأنت لا تقدر على مواجهتهم وهو ما يعنى أنك تفضل دائماً أن تبتعد عن المشاكل وخاصة تلك التى لا تستطيع مواجهتها.

ج - لإنقاذ ما يمكن لإنقاذه تتسلق وراء هؤلاء اللصوص وتطاردهم للإمساك بهم حتى ولو كان فى ذلك مخاطرة كبيرة على حياتك.

السؤال الثالث :

- أى من هذه الجمل هى من منهاج حياتك ؟

أ - الساكت عن الحق شيطان أخرس.

ب - دع الخلق للخالق.

ج - خير جهاد كلمة حق عند سلطان جائر.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

السؤال الرابع:

- أى من المأثورات الآتية تؤمن بها فى حياتك؟

أ - قل لن يصيبنا إلا ما كتب الله لنا.

ب - لا تلقوا بأيديكم إلى التهلكة.

ج - أعطنى عمراً وارمنى فى البحر.

السؤال الخامس:

- خلال وقوفك فى الصف لدفع فاتوره التليفون فوجئت برجل يندفع من أقصى الصف ويهجم على الكمبيوتر ليدفع فاتورته وينصرف مبكراً ... هل ؟

أ - تنادى مسئول الأمن وتطلب منه أن يعيد هذا الشخص إلى مكانه حتى يبقى النظام على حاله.

ب - هو فى النهاية مجرد فرد فليدفع وينصرف ولاداعى للتدخل.

ج - النظام هو النظام ... تطلب منه العودة إلى مكانه حتى ولو اقتضى الأمر تهديده باللجوء للقوة.

السؤال السادس:

- فى رأيك أفضل طريقة لحل المنازعات الدولية هى :

أ - التفاوض واتباع سياسة النفس الطويل.

ب - رحم الله امرءا عرف قدر نفسه.

ج - ما أخذ بالقوة لا يسترد إلا بالقوة.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

السؤال السابع:

- الرياضة التي لا تتردد في ممارستها أو حتى مشاهدتها هي.

أ - الجولف.

ب - تنس الطاولة.

ج - تسلق الجبال.

السؤال الثامن:

- بشكل مفاجئ وعلى غير وجه حق وبخك رئيسك في العمل أمام زملائك بشكل

مبالغ فيه هل ؟

أ - تشعر بالفضب وتنتظر إلى أن يهدأ وتبدأ في شرح وجهة نظرك واسترداد

كرامتك المفقودة.

ب - تلتزم الصمت للسلامة والسكينة.

ج - تثور وتنقض للثأر لكرامتك وترد عليه بكل قوة أمام زملائك وتعامله رأساً

برأس حتى لو كان ذلك سيكلفك وظيفتك.

السؤال التاسع:

- زميل لك اقترض منك مبلغاً ليس قليلاً، من المال ولم يرده إليك رغم مرور

فترة طويلة على تحسن أوضاعه المالية بشكل ملحوظ فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تلمح له في أكثر من مناسبة أنك في حاجة إلى المال.

ب - تخجل من مطالبته وتأمل في أن يتذكر ما عليه من تلقاء نفسه.

ج - ما ضاع حق وراءه مطالب... تقاتحه في الموضوع صراحة وتشعره باستيائك

لأنه لم يتذكرك في رد القرض رغم تحسن أوضاعه المالية.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

السؤال العاشر:

- أنت بين زملائك فى العمل أو المدرسة أو الجامعة تفعل دائماً ما يلى :

أ - تقول كلمة الحق عندما تكون ضرورية دون أن تجرح أحداً.

ب - أنت لا تريد أن تغضب أحداً وتفضل أرضاء جميع الأطراف حتى لو كان ذلك على حساب كلمة الحق.

ج - الحق يعلو ولا يُعْلَى عليه... أنت شخصية فذة ولسان صريح فى كل مجال حتى لو لم يكن مطلوباً منك التدخل فى بعض الأحيان.

السؤال الحادى عشر:

- إذا كان رئيسك فى العمل يثقل عليك بأعمال إضافية ليست من اختصاصك، ويطلب منك القيام بهذه الأعمال فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تؤكد له أن مصلحة العمل فى المقدمة ولذلك تشرح له أنك مثقل بما يكفى من العمل وأن هناك من يستطيع القيام بهذه الأعمال لأنه لا يعمل ما عليه.

ب - "الشكوى لغير الله مذلة" تحتفظ بشكواك لنفسك وتتفد ما يطلب منك دون أن تتطرق بكلمة.

ج - ترفض رفضاً قاطعاً ولا تناقش الأمر فأنت لست على استعداد للقيام بأعمال غيرك.

السؤال الثانى عشر:

- كيف تسترد حقوقك ؟ وأى الأساليب يمكنك اتباعها؟ وأى عبارة فى ذلك تنطبق عليك فيما يلى:

أ - ما ضاع حق وراءه مطالب.

• كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة •

ب - دع الأيام تفعل ما تشاء.

ج - العين بالعين والسن بالسن.

السؤال الثالث عشر:

- "الإمعة" فى رأيك هو:

أ - شخص يضيع حقوقه وحقوق الآخرين.

ب - شخص يؤثر السلامة ويفضل العيش فى هدوء.

ج - إنسان جبان.

السؤال الرابع عشر:

- أنت تعرف أن زميلك يكذب عليك فماذا سيكون تصرفك معه؟

أ - تذكر له الحقائق التى تتعارض مع ما يقول حتى لا يستمر فى كذبه فيعود إلى صوابه.

ب - تتركه يكذب ويكذب فتلك طبيعته وتعامله على هذا الأساس.

ج - تحتد عليه وتتهمه مباشرة بالكذب واختلاق أشياء لم تحدث حتى لو كان

فى ذلك إهانة لشخصه وخسارة لزمالته.

السؤال الخامس عشر:

- إذا اجتاحت حريق ضخمة البناية التى تسكن بها... فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تحرص على خروج الأطفال والنساء أولاً وتساعد على ذلك بشتى السبل.

ب - "أنا ومن بعدى الطوفان" تحاول النجاة والخروج بأى طريقة ممكنة.

ج - تكون آخر من يخرج من البناية وتساعد رجال الإطفاء على إخماد الحريق.

(تحليل النتائج)

الآن وبعد أن أجبت بصدق وبمنتهى الشجاعة على الأسئلة السابقة اقرأ معنا التحليل التالى فى ضوء إجاباتك عليها بصدق حدد عدد إجاباتك من كل حرف من الحروف :

(أ) و (ب) و (ج) : فإذا كانت إجاباتك :

١- أغلبية من (أ) : فأنت بلاشك شجاع عقلاى، أى أن روح الشجاعة لا تنقصك، وهى فى الأساس الشجاعة النابعة من العقل تجىء على قدر الموقف الذى تواجهه بشرط ألا تجرح الآخرين، ولا تعتمد القيام بدور ليس مطلوباً منك ولا تبرز منك أى حركات استعراضية فى هذا المجال، ذلك شىء رائع بالقطع، ولكن هناك همسة صغيرة أهمس بها فى أذنك وهى أحيانا يكون مطلوباً منك المزيد من الصراحة والقدرة على المواجهة فبعض الأمور تحتاج إلى حسم رائع منك ولا بد أن تكون شجاعاً ومرتزناً ولكن لا تنسى أحيانا أن سيف الحقيقة أمضى من أى شىء.

٢- إذا كانت إجاباتك أغلبية من (ب) : عفواً يا عزيزى الأنانية، والخداع، والغش والانزواء، والسلبية، والصمت الدائم عندما يكون الكلام ضرورياً، كلها صفات ليست لها أى علاقة بالشجاعة سواء من قريب أو من بعيد لانستطيع أن نتهمك بالجبن، ولكن تذكر دائماً أن الحق يضيع ما لم تطالب به، وأن من عاش لنفسه فقط هو فى النهاية خاسر كبير فإذا كان ينقصك الصدق فى القول فتذكر أن الصدق فيه نجاة حتى ولو كان فيه ضرر لك والكذب مهلك حتى ولو كان فيه فائدة، الشجاعة ليست مشاعر نكتمها فى صدورنا ولكنها عقيدة يجب أن يتبعها عمل.

٣- إذا كانت إجاباتك أغلبية من (ج) : أنت "سوبر" شجاع وشجاعتك تفوق الحدود وتصل فى أحيان كثيرة إلى حد التهور، أنت لاتخشى فى الحق لومة لائم

■ ■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

ولذلك فأنت لاتعرف البروتوكول ولا أسلوب المعاملات الرسمية والكلام المنمق، وذلك قد لايعجب الكثير من البشر وحتى لاتفقد شخصيتك ولاتفقد شجاعتك عليك فقط بكبح جماح نفسك فى بعض المواقف حتى لا تخسر الآخرين وتخسر أشياء أخرى فتكون نهاية رجل شجاع ... أكثر من اللازم، وعلى كل حال أقول لك هنيئًا بشجاعتك فى زمن قل فيه الفرسان !!

وفى نهاية هذا الاستبيان أود أن أذكرك عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة بأن الشجاعة سمة أساسية من سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

رابعاً: القدرة على المواجهة

الشخصية القوية وكلمة (لا).

صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هو ذلك الشخص القادر على أن يقول (لا) ... فى الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة وتذكر أنه من أصعب الكلمات التى يمكن أن ينطقها الإنسان فى مواجهه الآخرين كلمة (لا) فهل تعرف لماذا؟.. سأقول لك يا عزيزى القارئ... سأقول لك... يا عزيزتى القارئة إن كلمة لا تعتبر أصعب الكلمات لأنها تعبر عن الرفض... وأصحاب وصاحبات الشخصية القوية يعرفون كيف يقولون (لا) ؟

بوسع كل شخص أن يقول "نعم" وإن لم يكن الكل يقولها بوجه باش. أما كلمة "لا" فإن قولها أصعب وأشد من ذلك بكثير وكم حلت المصاعب والنكبات بأشخاص لمجرد أنهم لم يستطيعوا أن يقولوا كلمة واحدة : هى "لا" إن بوسع كل شخص أن يقول "نعم" أما كلمة "لا" فقولها أصعب وأندر من ذلك بكثير.

قل "لا" فى حينها ولكن لاتنس أن تقولها بلطف. فهذا لايفقدها أهميتها كما يعتقد الكثيرون وعند استعمال الكلمة ذاتها يجب عليك أن تحاول جاهدا أن تشعر أى شخص تعامله أنك تشعر بالسرور لمعاملته، وأنتك ترغب فى أن يدوم هذا التعامل على الرغم من استخدامك كلمة (لا) معه.

فالمعاملات أغلبها عواطف ومشاعر أكثر من أى شى آخر وذلك بعكس ما يتصوره البعض. الشخصية القوية هى الشخصية القادرة على أن تقول (لا) بثقة فعندما يطلب منا الآخرون ان نقوم بشىء، فإننا عادة ما نشعر بأننا قد وقعنا تحت ضغط قول كلمة (نعم) وهو ضغط كثيرا ما نخضع له فعندما تقول (نعم) ،عليك أن تكون موافقاً على الشىء حسب معرفتك بأولويات - تريد فعلاً أن توافق عليها.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وما توافق عليه ينبغي أن يكون أكثر أهمية إليك مما سوف يكون عليك أن تتخلى عنه،
وعليك أن ترفض القيام بشيء إضافي، ذلك لأنك لست مستعداً لإسقاط الالتزامات
الأخرى الأكثر أهمية بالنسب إليك أو تلك التي تتوى القيام بها.

كن عادة مع نفسك ووازن بين احتياجاتك ورغباتك وتلك التي تخص الآخرين
أن تقول (لا) ليس معناه أنك غليظ القلب أو غير عابئ بالآخرين، ولكن معاملتك
لاحتياجاتك ورغباتك لها نفس الأهمية التي لدى الآخرين.

قل (لا) بترو. إذا طلب منك أحدهم القيام بعمل لا ترغب في أدائه، فكل ما
تحتاجه عندئذ هو أن تقول (لا) إنك لاتقع تحت أى التزام كي تقر الأمر. إن لك
الحق الكبير في أن تقول (لا) كأي إنسان آخر. وعلى كل فإن العديد من الناس لا
يجدون صعوبة في قول (لا) إن عرفوا كيف يفعلون ذلك دون إثارة الضغط إن
إستراتيجياتنا لقول كلمة (لا) بطريقة لطيفة يمكنها مع ذلك أن تساهم في
إحساسك بعدالة العملية.

واليك بعض الطرق لجعل الرفض أسهل بالنسبة إليك، وأسهل للآخرين في تقبلهم له.
أولاً : اجعل الأمر واضحاً . بمعنى أنك تقدر لهم التجاءهم إليك في طلبهم
(شكراً لكم) ، (إن هذا لطيف منكم) ، وكن رقيقاً غير جامد ولا متجهم واجعل
ابتسامتك واضحة تماماً وأنت تقول (لا) موضعاً سبب ذلك.

ثانياً : اعترف بأولويات ورغبات الشخص الآخر.

وزد الأمر إيضاحاً بانك تتفهم الموقف جيداً وتلتمس للآخرين الأعذار.

ثالثاً : قدم سبباً واضحاً لرفضك :

لا تحاول تبرير الرفض لمسببات واهية ولكن يمكنك التماس السبب القوي الذي
يمكن الاقتناع به تماماً،

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

رابعاً :ساعد الشخص الآخر على حل مشكلاته. إحدى الطرق لذلك هو أن تقدم له البديل والهدف هو إيجاد توازن بالقول أو التفكير.. حاول إيجاد حل آخر غير ذلك الحل الذى قلت (لا) بشأنه فإن ذلك يسهل المهمة تماماً.

خامساً : قاعدة (النوم على الموضوع) اتخذ هذا الامر قاعدة لك، لا تلزم نفسك بأى شئ هام حتى الصباح الباكر لليوم التالى، إن ذلك من شأنه ان يمنحك الوقت للتفكير حين تريد فعلاً أن تقول (نعم) أو (لا) وهذه القاعدة ستوفر لك الكثير فيما بعد إن النوم الجيد يشكل طريقاً قوياً لوضع الأشياء فى المنظور. لعل كلمة (لا) فى كثير من الأحيان تجنبنا الكثير من المشاكل الكبيرة حتى ولو كانت ستكون سبباً لمشاكل صغيرة.

عوامل قوة الشخصية

هل هناك عوامل فعلاً تساعد على قوة شخصية الإنسان؟ الإجابة هي نعم هناك عوامل تؤدي إلى أن تصبح الشخصية الإنسانية شخصية قوية... مؤثرة... جذابة وهذه العوامل تتكامل فيما بينها وتكون عوامل رئيسية لاغنى عنها من أجل اكتساب هذه الشخصية القوية، المؤثرة، الجذابة ويمكن إيجاز هذه العوامل في النقاط التالية.

أولاً: الذكاء بأنواعه.

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هي تلك الشخصية الذكية التي تستطيع الاستفادة من ذكائها في مواقف الحياة المختلفة وإذا نحن تناولنا الذكاء فإننا نجده عبارة عن قدرة الشخص على إقامة علاقات جديدة بين مقومات الموقف الواحد ولكن الذكاء إذا ظل حبيس الشخص واقتصر على مدى قدرته على الوقوف على مقومات الموقف الواحد فإنه يكون ثروة غير مستغلة أما إذا أفاد الإنسان من ذكائه وخرج به عن النطاق السلبي الاستقبالي إلى حيز الواقع الإرسالي فإنه يكون في هذه الحالة ذكاءً مثمرًا فعالاً في حياته وفي حياة الآخرين.

ثانياً: التفكير الناضج المتطور وتنوعه.

ولا يكفي أن يستعين الإنسان بالذكاء وحده بل نجد الإنسان دائماً في حاجة إلى التفكير الناضج المتطور ويعرف علماء النفس التفكير بأنه الجهد العقلي المبذول لحل إحدى المشكلات أو الخروج من أحد المواقف وواضح من هذا التعريف أن التفكير الناضج المتطور عملية شاملة تشمل الجانب الإيجابي من العقل فتحن من خلال التفكير الناضج المتطور نستطيع أن نجند قدراتنا العقلية وأن نستغلها في مجابهة الواقع بما يتضمنه من مشكلات وأن نصل عن طريق ذلك إلى افتراض

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الحلول والفروض وإجراء التجارب والتوصل فى النهاية إلى افضل حل للمشكلة التى قد نواجهها... ويمكن اعتبار تنوع التفكير الناضج سمة من سمات أصحاب وصاحبيات الشخصية القوية وتعنى هذه السمة التمتع بنوعيات تفكير متباينة فصاحب الشخصية القوية يكون حائزاً على تشكيكه من الأفكار المتباينة الناضجة والمتطورة سواء كان على مستوى التفكير اللغوى أو التفكير الرياضى أو التفكير الفلسفى أو التفكير الدينى أو التفكير السياسى... إلى غير ذلك من أنواع متباينة من أنواع التفكير الناضج المتنوع والواقع أن كل نوع من تلك الأنواع المتباينة من أنواع التفكير المتطور الناضج تركز على عمليات عقلية معينة لا تنشط أو تخرج إلى حيز العمل إلا بعد حصولها على القدر المناسب من التدريب فى مواقف متباينة ولذا نؤكد على أن اكتساب الإنسان لشخصية قوية - مؤثرة - جذابة يكون بالتدريب والصبر وقوة الإرادة والعزيمة...

ثالثاً : القدرة على الهضم الخبرى (الاستفادة من كل الخبرات) :

قد يكون تعبير الهضم الخبرى غريباً بعض الشيء ولكنى أجده انسب تعبير نظراً لما يمثله الطعام من أهمية للإنسان وما يمثله هضم الطعام من أهمية لصحة الإنسان وكذلك حال المعلومات والأخبار التى يتلقاها الإنسان فمن الممكن أن يحصل الإنسان على الكثير من المقومات والمعلومات التى يحملها فى طياته بغير أن يقوم بهضمها أو استيعابها أو معرفة محتواها الصحيح ولتقريب الصورة وجعلها أكثر إيضاحاً أقول إنه من الناحية البيولوجية نجد أن كثيراً من الناس يهتمون أطعمة كثيرة متنوعة. حلوة وغالية الثمن ومع ذلك لا يتمكنون من هضمها أو الاستفادة من العناصر الغذائية الداخلة فيها وتكون النتيجة إما أن تخرج فى صورة فضلات أو اختزانها فى الجسم فى صورة دهون ضارة ومؤذية ونفس الشيء يقال عن الهضم الخبرى فهناك الكثير جداً من الخبرات والمعلومات غير المهضومة التى يحملها الإنسان فتجد البعض يحفظون معلومات أو يلوحون بشعارات

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

لا تتفق مع واقعهم النفسى أو الأخلاقى وتكون النتيجة أن هذه الشعارات والمعلومات تظل كفضلات الطعام بلا فائدة أو تكون كالدهون الزائدة ضارة للإنسان وتكون النتيجة أن هذه تعمل على الإضرار بالشخصية بل أنها تسبب عرقلة الكثير من الوظائف العقلية بسبب تزامنها فى الذهن بحيث تشكل ما يشبه السد أمام نمو وتطور الشخصية الإنسانية والخبرة الحياتية التى يمارسها الإنسان يجب أن يهضم محتواها ويتفهم مغزاها كى لا يتعرض لما يسمى بالتناقض الخبرى تناقض ما بين الخبرات العقلية والخبرات الاجتماعية والخبرات الوجدانية... لأن الشخصية التى تحمل فى طيات وجدانها مجموعة من الخبرات أو العقائد المتناقضة أو المتصارعة ينتهى بها الأمر إلى التمرد النفسى أو الانهيار الوجدانى ويمكن القول بان الملمح الأساسى الجوهرى للشخصية القوية هو تعيين القوام الخبرى التفاعلى لديها واندماجه فى وحدة خبرات واحدة متكاملة لأن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة كالنبته الثابتة القوة الضاربة الجذور والتى يتكامل نموها ويكون لها جذع رئيسى تنشبت منه جميع الفروع المتباينة ووجود تلك الفروع المتباينة لا يحول مطلقا دون تكاملها وهذه الفروع تحتاج دائما إلى وقفة مع النفس كى تزهر وتستمتع بربيعها كل عام.

رابعاً : استمرار نمو الشخصية.

من أهم عوامل قوة الشخصية استمرار نمو شخصية صاحبها أو صاحبها ذلك لأن قوة الشخصية تكون فى مدى ارتباط الماضى والحاضر والمستقبل فيها بنتائج متينة غير قابلة للانفصام أو التقطيع وكما أن النبتة تستمر فى التفاعل مع التربة المحيطة بها دون أن تتوقف لحظة عن ذلك التفاعل كذلك حال الشخصية القوية الجذابة المؤثرة فإنها تستمر فى التفاعل مع المقومات الخيرية (الخبرات والمواقف) القديمة والمقومات الخيرية الجديدة.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

فالشخصية القوية تحظى بجهاز تفاعل داخلي قوى يقوم بعمليتين أساسيتين بغير توقف هما عملية التحليل من جهة وعملية التراكيب من جهة أخرى فالخبرة المكتسبة لاتظل على حال واحدة بل تكون خاضعة دائماً لهاتين العمليتين ولا يقتصر أمر أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة على ذلك بل تكون هذه الشخصية دائمة التفاعل والتقبل الخارجى أيضاً وهى بذلك تتطور باستمرار وتظل شخصية متفتحة لاتتوانى عن الوقوف على الجديد فيما يحيط من اشياء وما يستجد فى محيطها الثقافى من تصورات أو أفكار او علاقات ويرجع الفضل لاستمرار نمو الشخصية إلى التطور المستمر والتناسق ما بين التفاعل الخبرى فى المجال الداخلى والخارجى على حد سواء.

خامساً : الإيمان الصادق .

قد يكون الإيمان هو العامل الأول ولكن أثرت ان أنهى به العوامل المؤثرة فى قوة الشخصية لكى تكون النهاية طيبة والإيمان الصادق هو أساس البناء للشخصية القوية المؤثرة الجذابة إنه الإيمان بالله ورسوله فى الوعد والوعيد، إنه إيمان إيجابى بالقدر خيره وشره وهو ما يجعل النفس قوية غير هيابة ولا خوارة.. إيمان يجعل الإنسان قويا وهذا الإيمان يدفع الإنسان إلى التعبد الكامل لله سبحانه وتعالى فى كل التعاملات وهذا الإيمان يجعل الإنسان يفكر دائماً فى الخير قبل القدوم على أى عمل وهو ما يجعل الإنسان يهتدى إلى طريق الحق والخير وكى يكتسب الإنسان الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لابد ان يكون الانسان منفرداً ومتفرداً أن يكون هو ذاته ولايجعل من نفسه نسخة أخرى من آخر وعلى الإنسان أن يكون قدوة وأن يعرف نفسه جيداً ويتعرف على نقاط الضعف والقوة فى ذاته وأدعوك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة لإطلاق قواك الكامنة وأن تكون موضوعياً بخصوص نقاط قوتك ونقاط ضعفك وتذكر أنه بالعمل والتصميم سوف تقلب نقاط ضعفك إلى نقاط قوة،

الملامح الجسمية وقوة الشخصية

هل أصحاب الشخصية القوية دائماً أصحاب قوة جسدية أيضاً ؟

الحقيقة التى لا ريب فيها ونجدها أمامنا ونراها هى إنه فى كثير من الأحوال يصدر الإنسان حكماً مبدئياً على من يقابلهم من أشخاص لأول مرة بالنظر إلى هيئتهم الخارجية ومن ملامح الوجه والصوت والحركات والمشية ونحو ذلك من المظاهر.. والحقيقة أن هذا علم كان يسميه العرب القدماء بعلم الفراسة وهو يصدق فى كثير من الأحوال ولكن هناك فريق يزعم أن هناك علاقة بين قوة الجسم وقوة الشخصية وأن الإنسان القوى البنية غالباً ما يكون قوى الشخصية وهو اتجاه أجده قاصراً فى التفكير ولا دليل علمى عليه.. وعليه فإن قوة الشخصية ليست مرتبطة بقوة الجسم على الإطلاق.

فلا تحزن عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة إذا كنت صاحب أو صاحبة جسم ضعيف أو عيب جسمى ظاهر، فالعقل اليوم عنصر هام فى الشخصية يكاد الجسم إلى جانبه ألا يكون من عناصرها والخلق أيضاً عنصر هام بل هو أهم العناصر فهو الذى يضيف على الشخصيه لونها النهائى ومن هذا المنطلق نؤكد على عدم أهمية القوة الجسمانية كدليل على قوة الشخصية ولعلنا جميعاً لم ننس ولن ننسى صورة الزعيم الهندى غاندى بما يتمثل فيها من ضعف جسمى ودماثة فى الشكل ولكن أحبه الهنود والتقوا حوله وكانوا إذا قابلوه فى الطريق يخفضون له الرقاب احتراماً وخشوعاً أمام سيطرة شخصية القوة المؤثرة الجذابة عليهم وقالوا عنه إنه كان يتمتع برأس كبير وقلب عظيم ..

وليس غاندى فقط على هذا المنوال فقط بل الرئيس الأمريكى الراحل (روز فلت) كان يتمتع بشخصية قوية مؤثرة جذابة رغم أنه كان يعانى من شلل مستعصٍ

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وما كان لتلك العلة أثر على الإطلاق في أضعاف شخصية. والأمثلة عديدة وعديدة منها على سبيل المثال لا الحصر الزعيم الأمريكي الراحل (لنكولن) كان صاحب رأس صغير وفم واسع وأذنين بارزتين وكان ولا يزال أحب زعيم أمريكي تذكره أمريكا إلى وقتنا هذا وما من كتاب عن الشخصية إلا تحدث عن شخصيته وعصاميته وشعبيته القوية الشخصية الجذابة المؤثرة وفي التاريخ العربي أمثلة لا حصر لها نذكر منها على سبيل التذكر (الأحنف بن قيس) الذي كان صاحب الرأس الأصلع والأسنان المتراكمة ذلك الشاب الذي كانت العيون تتحاشاه لدمايته وقد مر على عمر بن الخطاب مع جماعة من الأعراب فتكلم كل منهم بحاجته ثم أتى دور هذا الفتى فتكلم وأبدع وكان متميزا بفكره وعقلية ناضجة إلى الدرجة التي جعلت عمر بن الخطاب رضى الله عنه يقول له أنت (رئيس وفدك ثم أدناه حتى أقعده بجانبه) ثم قال له عمر بن الخطاب رضى الله عنه "أنت سيد تميم" فبقيت له السيادة حتى مات.

استهوى هذا الدميم الشكل على عقل وقلب عمر بن الخطاب فما بالك بباقي أهله استولى على قلوب الجماعات والقبائل، كان إذا وقف ليتكلم أصغت القبائل وخشعت الأبصار لكلامه وقال الناس (هذا أبو بحر - هذا خطيب تميم) وهكذا كان الأحنف بن قيس جسم دميم، وشخصية قوية مؤثرة جذابة..

الهدوء ... وقوة الشخصية

يعتقد البعض أن أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لا يتسمون بالهدوء على الإطلاق بل الحدة إحدى السمات المميزة لهؤلاء .. والحقيقة والواقع والدراسات تؤكد عكس ذلك.. بل تشير إلى أن الهدوء هو حجر الزاوية في بناء الشخصية المؤثرة الجذابة.

وتؤكد آخر دراسات معهد الدراسات الإنسانية بنيويورك ديسمبر ٢٠٠٦ أن الهدوء ركن ترتكز عليه جميع الدراسات والرياضيات والتمارين في كل تكوين نفسى صحيح وأن الهدوء نفسه أكبر عامل مؤثر في تحصيل التأثير على الآخرين.

والحقيقة التي لا جدال فيها هي أنه إذا كان ما حولك في ظروف وحالات وأوضاع شخصية يحتم الهدوء ويفرضه يصبح من السهل على الإنسان أن يكون هادئاً، غير أن الهدوء الذى أعنيه وأدعو إليه من أجل بناء شخصية قوية مؤثرة جذابة غير هذا الذى يعتقده البعض انه موقف تتخذه فى داخلك فى قرارة نفسك رغم الأحداث التى تمر بها والمعارضات التى تقاومك والمصاعب التى تواجهك إنه هدوء التماسك النفسى والسيطرة على المشاعر والانفعالات إنه ضرب من التماسك الذاتى الصميم الذى يجعلك تجاه الحادث المؤلم غير مندفع، متماسك ... هدوء يتسم بالعقل والتحكم فى النفس وليس فيه تردد على الإطلاق .

الهدوء والتحكم فى الأعصاب يعتبر ميزان القوى الذى بموجبه تكتسب معظم جولتك فى الحياة .. إنه الشئ الذى إذا تحكمت فيه تكون قادراً على أن تتحمل كل شئ بعد ذلك وإذا نجحت فيه تصبح صاحب شخصية مؤثرة قوية جذابة.

وهذا الهدوء والتحكم فى الأعصاب لا يتم بالتمنى وإنما يتحقق بالاجتهاد الدائم الدائب فى كل لحظة إلا أنه عليك الانتباه جيداً وأن لا تخلط ما بين الهدوء واللامبالاة

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

أو بين الهدوء وبلادة الحس فالهادئ هو الذى يضع السدود أمام انفعالاته ويحفر لها القنوات التى تسير فيها ويوجهها لما فيه سروره سرور الناس ومن حوله.

وأفضل ما يساعد الإنسان على اكتساب هذا الهدوء أن يقوم بعمل كشف حساب يذكر فيه الفوائد التى ستعود عليه إذا سلك درب الهدوء والسكينة والمتاعب التى سيتجنبها وهذا التمثيل الذهبى يوقظ فى نفس الإنسان العزم والطاقة اللازمين لبذل الجهد الذى يتطلبه فن السيطرة على المشاعر والأحاسيس.

وفوائد الهدوء التى يمكن أن نصفها للإنسان كى يكتسب سمات الشخصية القوية المؤثرة يمكن إيجازها فى النقاط الآتية :-

أولاً - الهدوء يجعل أعصاب الإنسان وعضلاته مرنة شديدة وهى تحتفظ دوماً بتوازن عادى ودرجة معتدلة من الراحة والاسترخاء وذلك مما يسهل عليها أداء وظائفها الطبيعية داخل الكيان الجسمى.

ثانياً - الهدوء يجعل الانسان يفكر باستقامة نحو هدف وتلقى عنده جميع الأفكار ويظل انتباهه منصبا على ما ينفذ من قرارات ولا يبذل طاقته الفكرية سدى فيما لا ينفع.

ثالثاً - الهدوء يجعل الإنسان يتكلم بدقة ووضوح وإيجاز ويجعل منه متحدثاً لبقاً ومستمعاً جيداً ولا يكون كلامه متسرعاً ولا متدفقاً تدفق العجول الذى يريد التخلص من عبء يرهقه.

رابعاً - الهدوء يجعل الإنسان الهادئ قويا يتحمل المفاجآت والمعاكسات والصدمات وما بها من أحداث لا تستطيع أن تفصله عن الحياء ولا تؤثر فى توازناته.

وأكدت دراسات لفريق من علماء النفس فى الولايات المتحدة الأمريكية (معهد الدراسات الإنسانية نيويورك) أن الهدوء والتحكم فى الأعصاب هو ميزان القوة

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

الحقيقية للشخصية الإنسانية وأنه كلما استطعنا كبح جماح أعصابنا ازداد تأثيرنا على الغير ورسخت في النفوس عظمة شخصيتنا وهو من مؤهلات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وثبت من خلال التحليل النفسي لمئات الأشخاص على اختلاف شخصياتهم وطباعهم وبيئاتهم أنه لا شيء يجذب الناس ويستفز احترامهم ويقضى إليهم بالهيبة أكثر من مثولهم في حفرة انسان هادئ قادر على كبح جماح أعصابه وذلك لأن هدوءه يحفزهم إلى الهدوء ويرغمهم على التعقل ويضطرهم إلى استخدام الفكر في فض مشكلاتهم بدلا من استخدام التهيج والعنف.

كما ثبت أيضا أن معظم الناس في مجموعهم لا يحسنون التفكير لفرط خضوعهم لسيطرة أعصابهم فالذي يعرف كيف يكبح جماح أعصابه يتفوق بعمق تفكيره ويكون أشد تأثيرا في الآخرين وأكثر جاذبية إليهم لأنه يسوقهم بفكره إلى طاعته ويجبرهم على احترامه.

والأكثر من ذلك أن الإنسان قوى الشخصية والمؤثر فعلاً في الناس هو ذلك الإنسان الهادئ صاحب الأعصاب القوية الذي يستطيع أن يتحكم في أعصابه وليس العكس.

ويمكن إيجاز أهم ملامح الإنسان الهادئ الذي يتميز عن فاقد السيطرة على مشاعره في النقاط الآتية :-

أولاً : الإنسان الهادئ يكون دائماً قادراً على التعبير والتكلم بعد التفكير لأن هؤلاء الذين يتكلمون بغير تفكير لا سحر في شخصيتهم ولا وزن لكلامهم وهذا يعني أن التعبير المستمر الدائم عن كل ما نشعر ونحس بلا تفكير منطقي أو واقعي هو أقتل من يكون للشخصية المؤثرة الفعالة وأعدى أعداء المغناطيس الشخصي لجذب الآخرين لذا فلا بد أن يسيطر الإنسان على عباراته وألفاظه وكلماته من جهة وعلى مواقف التعبير من جهة ثانية وهو ما يستطيع ان يفعله الإنسان الهادئ صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بكل سهولة دون عناء.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ثانياً: الإنسان الهادئ لا ينشد الاستحسان لأن كل كلام يهدف إلى نشدان الاستحسان يضعف تأثير قائله في النفوس وكل تصرف يتصرف به المرء فيه بغية إثارة الإعجاب بشخصيته عند الآخرين يؤدي دوماً إلى إضعاف هيئته وعدم تقبل شخصيته لأنه يجعل صاحبه عبداً وهذه العبودية وحدها قادرة وكافية لمحو نفوذه الشخصي وإزهاق عناصر جاذبيته الشخصية .

ثالثاً: الإنسان الهادئ يتجنب دائماً المجادلات الفارغة والمناقشات الغبية التي لا يسعى المشتركون فيها إلا إبراز قدرتهم على إفحام الآخرين بحججهم وموقف الإنسان الهادئ صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة في المناقشة ليس موقف المصمم على قهر الآخرين بالحجج الدامغة والمسكنة بل موقف المظهر للحق بغير حماس كثير وبغير انفعال .

ومهمة الإنسان الهادئ القوى الشخصية في المناقشة هو أن يلقي الضوء على الحقائق المتخفية ولا يرفع صوته في النقاش كي يتغلب على أصوات الآخرين فهو يتسم بالهدوء وعدم الاكتراث بما يمكن أن يترتب على براهينه من اقتناع أو عدم اقتناع لان حماس المدافع عن قضية أكثر من اللازم والأنفعال عندما لا يخضع الآخرون لما يسوقه ذلك المدافع من براهين تدل على ضعف شخصية ذلك المدافع وعلى عدم ثقته بنفسه وعلى ضعف الحجج التي يقدمها أو على الأقل ضعف الطريقة التي يصوغ بها حججه لذا نؤكد على أن أصحاب وصاحبات الشخصية المؤثرة الجذابة القوية يتسمون بالهدوء في أكثر المواقف الانفعالية ونجدهم في قمة الحزم والإصرار على الحق في المواقف التي تتطلب ذلك .

هل أنت شخصية هادئة ؟

يمكنك عزيزى القارئ ... عزيزتى القارئة معرفة مدى الهدوء الذى تتسم به شخصيتك من خلال الإجابة على الأسئلة والمواقف التالية بصراحة مطلقة ...

اختر الإجابة التى تناسبك تماماً من بين الإجابات (أ) أو (ب) أو (ج) المطلوب اختيار الإجابة الصحيحة دون أى خجل وهذا ليس اختباراً بل تدريباً يهدف للتعرف على حقيقة شخصيتك.

السؤال الأول :

هل تقررض أظافرك عندما تكون فى حالة ضيق أو عند التفكير فى حل لمشكلة ما؟

(أ) نعم.

(ب) أحياناً.

(ج) لا.

السؤال الثانى :

هل تعاني أحياناً من عدم قدرتك على النوم بسبب تفكيرك فى أشياء تشغل بالك ؟

(أ) نعم كثيراً.

(ب) أحياناً.

(ج) فقط بين الحين والآخر.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

السؤال الثالث :

هل تشعر بالذنب تجاه أشياء قمت بها ؟

(أ) كثيراً وخاصة عندما أراجع نفسي.

(ب) بين الحين والآخر.

(ج) نادراً، أو أبداً.

السؤال الرابع :

هل تكثر من التفكير فى الاحتمالات ؟

(أ) نعم، أفعل ذلك كثيراً قبل اتخاذ القرارات.

(ب) نعم، أحياناً.

(ج) فى بعض الأوقات، لكن ليس كثيراً.

السؤال الخامس :

هل تستيقظ من النوم وأنت مشغول البال بأمر يقلقك ؟

(أ) نعم فى حالات وجود مشاكل أو ضرورة اتخاذ قرار.

(ب) فقط أحياناً عندما تواجهنى مشكلة كبيرة.

(ج) نادراً جداً ما يحدث ذلك.

السؤال السادس :

كم مرة تسترخى تماماً وتشاهد فيلماً فى (التلفزيون) ؟

(أ) حوالى مرة كل أسبوعين إذا وجدت وقت فراغ لذلك.

•• كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ••

(ب) على الأقل مره واحده كل أسبوع فى المتوسط.

(ج) أكثر من مرة فى الأسبوع فى المتوسط.

السؤال السابع :

عندما تأخذ إجازة، هل تكون بمعزل تام عن عملك ؟

(أ) لا، فأنا مشغول جداً ولا (أقدر) على فعل ذلك.

(ب) أحاول ولكن التفكير فى العمل دائماً يلازمنى.

(ج) نعم فأنا أفصل تماماً ما بين العمل وحياتى الخاصة.

السؤال الثامن :

بـ كل عام هل أنت سعيد فيما تملك فى الحياة أو بمعنى آخر هل انت راضٍ عن

نفسك؟

(أ) ليس تماماً.

(ب) أنا مضطر، لكن يمكن ان يتحسن الحال للأفضل.

(ج) نعم تماماً بلا أدنى شك فى ذلك.

السؤال التاسع :

حينما تستحم، هل تمكث فى الماء الدافئ فى حوض الاستحمام طويلاً بهدف الاسترخاء.

(أ) لا، فأنا استحم لغرض النظافة فقط.

(ب) أحياناً عندما أفكر فى حل مشكته ما.

(ج) نعم، فهى وسيلة رائعة للاسترخاء وإزالة آثار التعب.

السؤال العاشر:

إذا شعرت بأعراض بسيطة مثل الآلام أو الأوجاع التي لم تعتد عليها من قبل، فهل تنزع للتفكير بأنها قد تكون أعراض شيء خطير؟

(أ) نعم ولا أستريح إلا بعد استشارة الطبيب.

(ب) أحياناً وخاصة إذا تكرّر ذلك أكثر من مرة.

(ج) على الإطلاق، لكن إذا استمرت هذه الأعراض فقط أזור الطبيب للكشف عنها.

السؤال الحادى عشر:

هل تحاول الحصول على عدد ساعات محدد للنوم كل ليلة وتحاول ألا تقلله؟

(أ) لا، فأنا مشغول جداً ويختلف عدد ساعات نومي كل ليلة عن الليلة التي تسبقها.

(ب) أحاول، لكن غالباً ما أفشل.

(ج) نعم، عادة أنام عدد الساعات التي أعتقد أنها تناسيبنى وتساعدنى على

الاستمرار فى العمل فى اليوم التالى.

السؤال الثانى عشر:

قررت ذات صباح أن تشاهد نهائى مباراة كرة القدم فى التليفاز (التلفزيون)

على الرغم من أن لديك الكثير من المهام لتجزها، فهل تشعر بالذنب وأنت تشاهد

المباراة لأنك أهملت عملك؟

(أ) نعم وقد يفسد الإحساس بالذنب متعة المشاهدة.

(ب) ربما أشعر قليلاً بالذنب، لكن أنا أستحق فترة راحة وإدراك أنى سأزاول

عملى لاحقاً وأعوض هذا الوقت.

(ج) لا، لايشعرنى ذلك بالذنب على الإطلاق.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

السؤال الثالث عشر :

هل فكرت مطلقاً فى أن تخضع لعلاج استرخائى غير تقليدى مثل الوخز بالإبر أو العلاج باستخدام الزيوت العطرية.

- (أ) نعم وخاصة عندما أشعر بالإرهاق الشديد.
- (ب) لا، لكنه أمر يستحق أن أفكر فيه فى المستقبل.
- (ج) لا إطلاقاً يكفينى النزهة والراحة.

السؤال الرابع عشر :

إلى أى مدى تشترك الضوضاء ؟

- (أ) كثيراً بل إنها فى الواقع غالباً تشير اعصابى.
- (ب) أحياناً تضايقنى قليلاً.
- (ج) بين الحين والآخر لكن بوجه عام لاتضايقنى كثيراً.

السؤال الخامس عشر :

هل تجد نفسك أحياناً أكثر اندفاعاً من حالتك الطبيعىة ؟

- (أ) نعم، فى أغلب الأوقات.
- (ب) أحياناً عندما أتعرض للاستفزاز.
- (ج) ليس عادة بل هو أمر نادر.

السؤال السادس عشر :

هل شعرت أبداً بغضب فى مواقف تكون فيها شديد التوتر ؟

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

أ) نعم بالطبع التوتر يؤدي إلى فقدان الأعصاب.

ب) حدث لى ذلك فى مواقف قليلة جداً.

ج) لم ألاحظ شيئاً كهذا.

السؤال السابع عشر :

هل تجعلك وظيفتك تحت ضغط نفسى كأن تكون مطالباً بإنجاز شيء ما فى فترة زمنية محددة ؟

أ) نعم.

ب) ليس فى كل الأوقات، ولكن يحدث ذلك بين الحين والآخر.

ج) لا إطلاقاً.

السؤال الثامن عشر :

ما هو مقدار الوقت الذى تضحك، أو تبتسم فيه مقارنة بالشخص العادى.

أ) أقل منه فى أكثر الأوقات.

ب) مساوى له ولا يوجد أى فرق بينى وبين الشخص العادى.

ج) أكثر منه لأن طبيعتى مرحة جداً.

السؤال التاسع عشر :

إلى أى مدى يؤرقك شيء ما ويسيطر على تفكيرك ليلاً ونهاراً ؟

أ) عادة يحدث ذلك ويسبب لى الأرق.

ب) بين الحين والآخر عندما يكون هناك شيء خطير.

ج) نادراً أو أبداً ولا يحدث ذلك لأتنبأ أتجنب التوتر.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

السؤال العشرون :

هل أنت متفائل فيما يخص المستقبل ؟

(أ) ليس تماماً ، لأننى ، أقلق على المستقبل كثيراً .

(ب) لست متفائلاً أو متشائماً بما سيكون .

(ج) نعم ، أنا متفائل جداً وأعتقد أن غداً سيكون أفضل من اليوم .

السؤال الواحد والعشرون :

هل تعتقد انك ستستفيد إذا مارست تمارين "اليوجا " أو أى تمارين استرخاء

أخرى ؟

(أ) أعتقد أنها ستكون فكرة جيدة إذا وجدت الوقت والصبر على القيام بها .

(ب) ولماذا أقوم بها يمكننى الاستفادة من أشياء أخرى أهم .

(ج) لا أعتقد ذلك على الإطلاق .

السؤال الثانى والعشرون :

هل نصحك شخص ما قبل ذلك بأن تهدى أعصابك ؟

(أ) نعم ، كثيراً .

(ب) نعم ، فى بعض الأحيان .

(ج) لا على الإطلاق لأن أعصابى هادئة دائماً .

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

السؤال الثالث والعشرون :

هل أصبت بمرض وتم تشخيصه بأنه نتاج القلق والتوتر ؟

(أ) نعم حدث ذلك أكثر من مرة.

(ب) لا ، لكن غير متأكد من نفسى لدرجة أن أقول إن ذلك لن يحدث أبداً.

(ج) لا إطلاقاً لم يحدث ذلك أبداً.

السؤال الرابع والعشرون :

كم مرة تأثرت حياتك الزوجية بسبب الضغط النفسى ؟

(أ) كثيراً.

(ب) بين الحين ولآخر.

(ج) مطلقاً.

السؤال الخامس والعشرون :

كم مرة احمر فيها وجهك بسبب الضيق لا الخجل ؟

(أ) كثيراً.

(ب) بين الحين والآخر.

(ج) نادراً جداً.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (أ)، أو درجة واحدة عن كل إجابة من المجموعة (ب) وصفرًا عن كل إجابة من المجموعة (ج) ثم اجمع الدرجات التي حصلت عليها.

أولاً، إذا كان تقديرك من ٤٠ إلى ٥٠ درجة :

تشير نتائج إجابتك إلى أنك كثير القلق والتوتر وتترع إلى التفكير كثيراً في كل الاحتمالات التي قد تحل مشكلة ما. ويعتبر القلق الزائد والتوتر صفتين ملازمتين لشخصيتك وهي تمثل الطريقة التي تتعامل بها مع الأشياء، لذا فمن السهل أن تقول إننا يجب أن نرتاح ونهدئ من أعصابنا، ولكن من الصعب تنفيذ ذلك.

ومن المهم أن تتذكر أن القلق يؤدي إلى الضغط العصبي الذي يسبب العديد من المشكلات الصحية الخطيرة. وعليك أن تتذكر أن الكون لا يعتمد عليك، وأنت لو توقفت بين الحين والآخر عن العمل لتلتقط أنفاسك فإنك ستشعر بالسلام بين العالم الخارجي ونفسك، وستجد أن الحياة تعطيك أكثر مما كنت تتخيل.

وما يجب عليك فعله بين الحين والآخر أن تتنشل نفسك كلياً من أداء مهامك اليومية والروتينية العادية، وتحاول أن تسترخي تماماً لعدة أيام تتنزه فيها في الحدائق، أو تستمع إلى الموسيقى، وترفه عن نفسك بشكل عام ثم بعد قضاء هذه الفترة من الاسترخاء لا ترجع مباشرة إلى عملك مرهقا مرة أخرى، ولكن عليك أن تمضي بعض الوقت في عمل شيء تستمتع أنت شخصياً القيام به مثل التوحد، لعب الجولف، أو حتى تقليم أشجار الحديقة، مما سيساعدك على الرجوع إلى عملك بأفضل حال حيث ستكون قد تخلصت من جميع مصادر القلق والتوتر النفسى.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ٢٥ إلى ٣٩ درجة :

هذا يعنى أنك فى وضع جيد لحسن الحظ؛ لأنه على الرغم من أنك قد تجد نفسك متوتراً وقلقاً بين الحين والآخر، إلا أن هذا الأمر يعتبر استثناء وليس قاعدة، فأنت تدرك المؤشرات التى تحذرك من أنك قد تكون أجهدت نفسك كثيراً فى العمل، وبالتالي تتوقف على الفور وتحاول أن تهدئ من إيقاع حياتك.

ثالثاً : إذا كان تقديرك أقل من ٢٥ درجة :

هذا يعنى انك من أولئك المحظوظين الذين يواجهون حياتهم بالهدوء والاسترخاء أنت تشعر بالقلق بين الحين والآخر ولكن ذلك الأمر نادراً جداً وإذا حدث فإنه لا يستمر طويلاً، إن موقفك تجاه القلق لا يختلف تماماً من موقفنا جميعاً تجاه أشياء معينة تسبب لنا هذا الشعور وبما أنها قد لا تحدث من الأساس، فلاداعى للقلق من أى شىء حتى يحدث بالفعل وهو شىء غير أكيد.

مظاهر ضعف الشخصية

هل هناك مظاهر واضحة يمكن من خلالها أن نحكم على صاحبها أو صاحبها بأنهم أصحاب أو صاحبات شخصية ضعيفة؟ نعم هناك مظاهر محددة يمكن الحكم من خلالها بأن الشخصية التي أمامنا تعاني من ضعف الثقة بالنفس وأنها شخصية ضعيفة وتحتاج لتقويم فعلى وأشهر هذه المظاهر ما يلي :

أ - عدم الجرأة :

الشخصية الضعيفة تعاني من عدم الثقة بالنفس وتشعر دائماً بعدم القدرة على مجابهة الأخطار التي يمكن التعرض لها وتتسم بعدم الجرأة.

ب - التردد :

الشخصية الضعيفة تعاني من ضعف الثقة بالنفس وتتردد كثيراً في تصرفاتها وفي إجاباتها.

ج - انعقاد اللسان :

الشخصية الضعيفة تعاني من ضعف الثقة بالنفس وهو ما يجعل الإنسان غير قادر على الحديث بلباقة أو بطلاقة.

هـ - الخجل والانتكماش :

يقال إن التقوقع الذاتي داخل النفس سببه الأساسي انعدام أو ضعف الثقة بالذات وهو ناجم عن الخوف من الوقوع في الخطأ وهي من أشهر السمات الشخصية الضعيفة.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

و - التهاون :

نجد الشخصية التي تعاني من ضعف الثقة بالذات تتهاون في معظم المواقف كي لا تصطدم بالآخرين وهو ما يجعلها تتهاون في حقوقها مع الآخرين.

ز - توقع الشر والإيذاء :

ضعف الثقة بالذات قد يؤدي يصاحبه إلى الاعتقاد بأن الآخرين يضمرون له شراً ويجعله يعاني من عقدة الاضطهاد.

ويمكن إيجاز أشهر الاسباب التي تؤدي بالإنسان إلى ضعف ثقته بذاته والتي تؤدي إلى ضعف شخصيته في النقاط الآتية : -

أ - المعاناة من الإحباط :

يؤدي الفشل أحيانا إلى الإحباط الذي يؤدي إلى فقدان الإنسان ثقته بنفسه.

ب - عدم الإحساس بالأمان :

يؤدي عدم الإحساس بالأمان إلى ضعف الثقة بالنفس والعكس صحيح فإن ضعف الثقة بالنفس يؤدي أيضاً إلى عدم الإحساس بالأمان.

ج - الفشل :

فشل الإنسان أكثر من مرة قد يجعله يفقد الثقة في نفسه أو تضعف ثقته في نفسه في أحسن الأحوال.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

و - الانتقاد :

الانتقاد المتكرر غالباً ما يساء فهمه وقد يؤدي بالإنسان الذي يوجه إليه الانتقاد إلى ضعف ثقته في ذاته.

وعلىنا أن نواجه الحياة بشجاعة وأن نتعلم من الفشل ولا نياس ولا نستمع بأذان مفتوحة للنقد الهدام ونتعلم من النقد البناء عندها ستزداد ثقتنا بأنفسنا ونخطو إلى الأمام على طريق الاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

الخجل وقوة الشخصية

الخجل وقوة الشخصية لا يلتقيان في شخصية واحدة ابداً وإذا كان الخجل ينتابك من وقت لآخر فتخلص منه فوراً كي تكتسب الشخصية المؤثرة الجذابة القوية... ويمكنك التأكد من مدى وجود الخجل في شخصيتك من عدمه من خلال الإجابة على الأسئلة التالية :

- اختر واحداً من الاختيارات التالية بما ينطبق عليك تماماً من بين الإجابات (أ) أو (ب) أو (ج):

السؤال الأول :

متى تشعر بالراحة النفسية ؟

أ - في مكان عملك.

ب - مع أفراد أسرتك الصغيرة.

ج - في التجمعات العائلية والرحلات.

السؤال الثاني :

عندما تكون في جمع من الأصدقاء أو الزملاء وفي الأحاديث العامة ماذا يكون تصرفك ؟

أ - تستمع إلى أحاديث الآخرين.

ب - تشترك في الحديث مع الآخرين بنفس القدر.

ج - غالباً ما تملك زمام الحديث.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

السؤال الثالث :

ما هي أنسب طريقة ترتاح اليها للتواصل مع الآخرين بشكل فردي ؟

أ - كتابة الرسائل.

ب - التحدث عبر الهاتف.

ج - وجها لوجه.

السؤال الرابع :

عندما تكون في سيارة عامة أو قطار فهل يمكن أن تكون أنت الذى يبادر بالحديث

مع شخص غريب مجاور لك.

أ - أبدا.

ب - بين الحين والآخر.

ج - غالباً ما ابدأ أنا الحديث فعلاً.

السؤال الخامس :

إذا كنت سائراً فى الطريق واقترب شخص ما نحوك يود التحدث معك وأنت

تشك فى معرفتك له فكيف تتصرف ؟

أ) تتماسك وتتجاهله.

ب) تلتفت إليه لتتأكد مما إذا كنت تعرفه أم لا.

ج) تتحدث معه لمعرفة هل يعرفك وأين تعرفت عليه ؟

السؤال السادس :

إذا كنت فى رحلة أو حفلة وقام أصدقاؤك بالغناء فهل تشاركهم ذلك؟

(أ) بالطبع لا.

(ب) ربما فى أحوال نادرة.

(ج) بالتأكيد أشاركهم الغناء بلا تردد.

السؤال السابع :

هل أنت معتاد إلقاء النكات وسط الأهل أو الأصدقاء؟

(أ) أبداً.

(ب) أحياناً.

(ج) عادة.

السؤال الثامن :

خلال الأتتماعات أو المناقشات العامة بين الأصدقاء أو الزملاء أو الأهل. كم مرة تتدخل تقريبا فى المناقشات ؟

(أ) قليلاً.

(ب) عند اللزوم فقط.

(ج) كثيراً وكلما كان الأمر يهمنى ويخصنى.

السؤال التاسع :

هل من السهل عليك أن تتجاذب أطراف الأحاديث مع الجنس المخالف لك ؟

(أ) شىء صعب.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

(ب) عند الضرورة فقط.

(ج) كلما كانت الظروف مواتية.

السؤال العاشر :

هل يمكنك إلقاء كلمة في حفل يقيمه عمك تكريماً لرئيس جديد للعمل؟

(أ) بالطبع لا.

(ب) ممكن إذا كانت تربطني به علاقه شخصية.

(ج) نعم ولماذا أرفض ذلك.

السؤال الحادى عشر :

عندما تتحدث إلى شخص مهم لأول مرة فماذا يكون شعورك ؟

(أ) مرتبك ومتوتر قليلا.

(ب) شىء طبيعى وعادى.

(ج) أحاول أن أعرفه بنفسى جيداً.

السؤال الثانى عشر :

عندما تودع صديقك الحميم ماذا تفعل؟

(أ) تصافحه.

(ب) تصافحه وتربت على كتفه.

(ج) تصافحه وتعانقه.

السؤال الثالث عشر :

الحديث المفضل لك مع صديقك العزيز أو صديقتك العزيزة ماذا تفعل أثناءه؟

- (أ) تستمع له وهو يتحدث عما كان يفعله مؤخراً.
- (ب) تستمع له وتبادل له الحديث وتحكى له كما يحكى لك.
- (ج) تبادر أنت بإخباره بما تريد أولاً.

السؤال الرابع عشر :

وأنت داخل مصعد مزدحم ومسافة الصعود طويلة ماذا تفعل ؟

- (أ) تنطوى على نفسك وتتحاشى الآخرين.
- (ب) لاتقول شيئاً ولكن تنظر جيداً لوجوه الآخرين.
- (ج) تحاول أن تلفت الأنظار ببسمة أو نظرة إنسانية.

السؤال الخامس عشر :

إذا دُعيت لعشاء عمل أو وليمة مع عشرين فرداً وقبل تناول العشاء دارت مناقشات جانبية فماذا سيكون موقفك ؟

- (أ) سأتحدث قليلاً إذا طُلب منى ذلك.
- (ب) سأتحدث فى الغالب مع الأشخاص الجالسين بجانبى.
- (ج) أحاول أن أفهم المناقشة العامة التى تدور واتدخل فيما يهمنى فقط إذا لزم الأمر.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

السؤال السادس عشر :

إذا كنت تسير وسط المدينة ووجدت محطة تلفزيونية تجرى حوارات عشوائية مع الجمهور فى موضوع معين فكيف تتصرف ؟

(أ) تسير فى الاتجاه المعاكس أو تعبر الشارع وتسير على الجانب الآخر لتجنبهم.

(ب) تقول بعض الكلمات الرقيقة والدبلوماسية للكاميرا إذا اقتربت منك.

(ج) تذهب خصيصا ناحيتهم حتى يتحاوروا معك.

السؤال السابع عشر :

ما هو رد فعلك إذا دخل رئيسك فى العمل إلى مكتبك لزيارتك ؟

(أ) تحاول أن تكون طبيعياً وعادياً.

(ب) تحاول أن تعرفه بإنجازاتك.

(ج) تبرر له أهمية العمل الذى تقوم به.

السؤال التاسع عشر :

إلى أى مدى تسعى إلى الترقية فى عملك.

(أ) أنا اعمل باجتهاد ولا يهمنى الترقية.

(ب) بالطبع أسعى إليها لأنها حقى.

(ج) أنا حريص عليها وإذا تم تخطيتى سأقدم شكوى.

السؤال العشرون :

لو تم اختيارك لمسابقة (المثالى) على مستوى المكان الذى أنت فيه وسيته

عمل تصفية للمتقدمين ماذا سيكون شعورك ؟

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

(أ) سأكون مرعوباً بمجرد التفكير فى الأمر.

(ب) سأحاول أن أستعد لتلك المسابقة.

(ج) سأكون سعيداً ومتحمساً للفوز.

السؤال الحادى والعشرون :

هل يمكنك ارتداء ملابس بها قدر من الحرية ؟

(أ) أبداً.

(ب) بين الحين والآخر.

(ج) كثيراً.

السؤال الثانى والعشرون :

إذا حضرت حفلاً فى نادى يقيم مسابقة على أرقام تذاكر الحفل وطلبت الإدارة متطوعاً كى يصعد إلى المسرح ليسحب الأرقام الفائزة - فكيف سيكون تصرفك؟

(أ) لن أتطوع أبداً لهذه المهمة.

(ب) ربما أفكر فى التطوع لو لم أجد متطوعين .

(ج) سأصعد على المسرح بسرعة البرق للتطوع.

السؤال الثالث والعشرون :

عندما تشعر بالقلق حيال شىء ما كيف تتصرف ؟

(أ) تكتمه بداخلك.

(ب) تناقشه مع أصدقائك المقربين وأفراد أسرتك.

(ج) تحاول البحث عن حل كى تتخلص من القلق.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

السؤال الرابع والعشرون :

إذا وقفت مع جماعة من الأصدقاء يطلقون نكاتا تخدش الحياء فكيف سيكون رد فعلك ؟

(أ) سأشعر بالإحراج الشديد وأتمنى لو أنهم يصمتون .

(ب) لن أتجاوب معهم لكن لن أشعر بالإحراج.

(ج) سأرد عليهم النكتة بمثلاً.

السؤال الخامس والعشرون :

إذا احتدت المناقشة بين زميلين لك في العمل فماذا سيكون رد فعلك أنت؟

(أ) لاتهم بالأمر كي لا يغضب أحدهما منك.

(ب) تحاول تهدئة الأمور إذا رأيت أن تدخلك سيكون أمراً مناسباً في هذا الوقت.

(ج) تتدخل فوراً لتهدئة الأمور.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (ج) ودرجة واحدة عن كل إجابة من المجموعة (ب) ، وصفراً عن كل إجابة من المجموعة (أ) .

ثم اجمع الدرجات التي حصلت عليها نتيجة إجاباتك الصادقة.

النتيجة

أولاً : إذا كان تقديرك من ٤٠ - ٥٠ درجة :

هذا يعنى أنك لست شخصاً خجولاً بالمرة بل أنت فى الواقع مدعم بالثقة فى النفس وعلى الرغم من أن هذا ليس أمراً سيئاً إلا أنك يجب أن تتوخى الحذر فى جميع الأحيان ألا تكون انبساطياً أكثر من اللازم لدرجة تجعل الناس يظنون أنك تقتحم شؤونهم.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ٢٥ - ٣٩ درجة :

فهذا يعنى أنك لست خجولاً على الرغم من أنك تظن ذلك، لكن فى نفس الوقت أنت لا تتعدى حدود التصرفات التى اتفق الناس على أنها لائقة أو معقولة.

ثالثاً : إذا كان تقديرك أقل من ٢٥ درجة :

فأنت حقا خجول وينتابك الخجل الذى يؤثر على قوة شخصيتك وعلى جاذبيتك، ثق بنفسك وتخلص من الخجل الذى يعتريك كي تتمكن من تحقيق طموحاتك وأمانيك وتكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة.

الشخصية المؤثرة

كل منا يؤثر في الآخرين بالسالب أو الموجب ويتأثر بهم أيضاً فإن تركنا في الناس تأثيراً موجباً أو تأثرنا بإيجابيات الآخرين كان الفوز من أجل الارتقاء بشخصيتنا.

في هذا الفصل نأخذ بيد القارئ كي يصبح شخصية مؤثرة إيجابياً في الآخرين.

الفصل الثاني

فن التأثير الإيجابي

يمكن تعريف التأثير الإيجابي في أبسط صورة بأنه الذى يترك أثراً طيباً في نفوس الآخرين فيحاولون الاحتذاء به وجعلك قدوة لهم في هذا التصرف أو الفعل أو السلوك الإيجابي الذى قمت به ومن المهم أن نعلم جميعاً أن التأثير الإيجابي في الآخرين يترك لديهم سعادة داخلية تكون كفيلة بجعلهم يستجيبون لك ويقتنعون بما تريد..

والحقيقة التى لا جدال فيها أننا جميعاً في حاجة إلى الآخرين إلى تقبلهم لنا واعترافهم بنا وتعاونهم معنا وأننا لن نظفر بذلك إطلاقاً إلا إذا كان تأثيرنا عليهم إيجابياً وطيباً وأن يكون لديهم انطباع حسن عنا راسخ في أذهانهم ومن هنا كانت أهمية أن يظفر كل منا بشخصية مؤثرة تأثيراً إيجابياً في الآخرين بل يجب أن نتقن فن التأثير الإيجابي في الآخرين ذلك الفن الإنسانى الراقى الذى يجعلك شخصية قوية مؤثرة جذابة يحترمها الجميع ويعمل لها ألف حساب لآخوها منها ولكن احتراماً لها وحرصاً على مشاعرها..

ويبقى السؤال ما هو الطريق لاكتساب الشخصية الجذابة؟

الإجابة في سطور الصفحات التالية:

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

٥ طرق فعالة للتأثير في الناس

هل هناك طرق فعالة فعلاً ومجربة للتأثير في الآخر؟

الإجابة: نعم هناك ٥ طرق معروفة للتأثير الإيجابي في الناس وترك أثر طيب إيجابي فيهم ومن ثم اكتساب عقولهم وقلوبهم ويمكن إيجاز هذه الطرق الخمس فيما يلي :

الطريقة الأولى : اجعل الآخرين يشعرون بأهميتهم.

من أهم طرق وقتون التأثير على الآخرين والاستمتاع بشخصية مؤثرة أن تعرف كيف تشعر الآخرين بأهميتهم، والاهتمام يعني عدم المساس بذاتهم من قريب أو بعيد والعمل على مساعدتهم ومد العون لهم دون التدخل في شئونهم دون رغبة منهم في ذلك فإذا أردت عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة الفوز بشخصية مؤثرة تأثيراً إيجابياً على الآخرين عليك ان تشعر الآخرين بأهميتهم وأن تهتم بهم وتشبع أكثر أنواع الجوع في الجنس البشري وهو جوع الإحساس بالأهمية.

وثق عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة ان كل إنسان في حاجة إلى الشعور بقيمته الشخصية كإنسان من قبل الآخرين وأن يكون مقبولا لديهم والإنسان الذي يعطى للآخر هذا الشعور يؤثر عليه تأثيراً إيجابياً ويكسبه عقلاً وعاطفة.

وكل منا يستطيع القيام بهذا الدور بكفاءة عن طريق الاهتمام بالآخرين ورعاية مصالحهم عندها يكون في مقدور الإنسان أن يقدم المزيد من الإحساس بقيمة الآخرين عند الاهتمام بهم.

والواقع يا عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة أننا جميعاً وبلا استثناء لانحتاج فقط إلى الإحساس بأهميتنا وإنما نحتاج أيضاً إلى الإحساس بأن الآخرين يعترفون بوجودنا ويقرون بأهميتنا وذلك لأن الرغبة في تحقيق الأهمية الذاتية هي أعمق

محرك في طبيعة الإنسان وهي التي تدفعه إلى السلوكيات والأفعال التي نراها سواء كانت إيجابية أو سلبية والحق أن ما نحتاجه أيضاً هو أن يقوم الآخرون بمساعدتنا مع الاحساس بأهميتنا وهو ما يساعدنا على تأكيد إحساسنا بقيمتنا الشخصية وذلك لأننا ندرك ونعرف جيداً أن مشاعرنا الخاصة تجاه أنفسنا إنما هي وإلى حد كبير انعكاسات للمشاعر التي يضمهرها لنا الآخرون فالحافز النفسى الموجود داخل كل منا يطالبنا بالشعور بالإعجاب ممن نكون على اتصال بهم ويمنحوننا الأهمية وتقدير الذات.

ويمكنك أن تقوم بذلك بسهولة ويسر إذا فكرت في أن الآخرين لهم أهميتهم وأن تكون مقتنعاً من أعماق نفسك بذلك وأن تكون على ثقة من أن هذا الشعور بأهمية الآخرين سيتسرب لهم منك إليهم في سهولة حتى لو لم تعلن أنت ذلك وهذا الأسلوب الصريح لإقناع الذات بأهمية الآخرين يلقى حاجتنا إلى الالتجاء إلى الحيل أو الألعاب النفسية في تعاملاتنا مع الآخرين.

وثق يا صديقى القارئ.. يا صديقتى القارئة أنه كلما زاد اتجاهنا إلى النظر إلى الناس على أن لهم أهمية كلما زادت درجة تأثيرنا فيهم وثبت فعلاً أن أكثر الناس تأثيراً في الآخرين هم أولئك الذين يؤمنون بأهمية الآخرين.

الطريقة الثانية : احرص على إفادة الآخرين.

ليس من شك في أن مدى فاعلية الإنسان وتأثيره على الآخرين يمكن أن يُقاس في ضوء الفوائد التي يجنيها الآخرون من وجوده معهم فالأب الذى ينفق على أبنائه والذي يقوم برعايتهم وتقديم المشورة الصالحة لهم أقوى تأثيراً من شخصية الأب العاجز عن الأنفاق على أبنائه ومن الأب الأنانى الذى يستأثر بدخله (نقوده) الشخصية وأهوائه الخاصة والذي يتراخى في رعايتهم وعن تقديم المشورة الصالحة لهم وقتما يكونون في حاجة إلى المشورة وليس المقصود من هذه الطريقة للتأثير على الآخرين الفائدة العادية وحدها بل قد نجد الفائدة المعنوية أكثر تأثيراً

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وفائدة من الفائدة المادية فى كثير من الأحوال ذلك أن الفائدة المادية لاتعدو أن تكون جانباً واحداً من جوانب الفائدة ولكننا إذا نظرنا إلى الفائدة من زاوية أوسع بحيث تضمن الجانبين المادى والمعنوى فإننا نستطيع أن نجد أن ما علينا أن نقدمه من فوائد للآخرين لايقع تحت حصره مجرد إشاعة الرضا فى نفسية اليأس أو إدخال بعض السرور للحزين إنما يدخل فى نطاق الفوائد التى تستطيع أن تقدمها للآخرين وتترك أثراً إيجابياً ومؤثراً فى نفسيتهم والواقع أن أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة يستطيعون ان يضيفوا كثيراً من العطاء إلى من يحيطون بهم فالإنسان المؤثر تأثيراً إيجابياً فى الآخرين كالشموع التى تضىء لغيرها الظلمات.

والواقع أن هذه الطريقة من طرق التأثير الإيجابى فى الآخرين تتطلب نفسية معطاءة متخلصة من كل أنانية فالشخصية القوية المؤثرة تعلو على مستوى الأنانية وتقدم ولا تنتظر الرد أو المقابل لما تقدمه. وهى لاترفض ما يأتى لها من نتائج إيجابية ولكنها لاتنتظرها وهو أيضاً لا يعنى البلاهة أو التعرض للاستغلال الخسيس فالإنسان المعطاء المؤثر يتسم بالشخصية الحكيمة والبصيرة فى الوقت نفسه، الشخصية التى لاتفعل إلا ما تؤمن به ولا تقدم إلا الخير لاتتدم على تقديمه.

ويجب أن يفكر الإنسان وهو يقدم العطاء فى الأولويات فينبغى أن تكون شخصيته بصيرة بالحاجات والرغبات المعتملة لدى الآخرين.. والرغبة غير الحاجة... وعليه أن يشبع للآخرين رغباتهم وحاجاتهم فى حدود قدراته والأولويات التى يراها كى يصبح أكثر تأثيراً...

وما يجعل الإنسان أكثر تأثيراً حين يقدم العطاء للآخرين دون تفرقة بينهم لموقف ما أو لعصبية مؤقتة والواجب على الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة ألا يحرم الذين يناصبونه العداء من الفوائد أو العطاء لو كان فى إمكانه ذلك وثق أن هذا التصرف الإيجابى يجعله أكثر تأثيراً بل وقد ينهى الكثير من العادات السلبية إن وجدت.

الطريقة الثالثة : استخدام السلوكيات الراقية.

السلوكيات الراقية فى التعامل تصنع المستحيل مع هؤلاء الذين لم يعتادوا على أن يعاملهم الآخرون بمثل تلك السلوكيات وقد وجد من خلال الدراسات العلمية أن المجتمعات مهما تباينت والأفراد بها مهما اختلفوا فى الطباع فإن تأثيرهم بالسلوكيات الإنسانية الراقية يكاد يمثل ظاهرة، الكل فيها متأثر إلى أبعد الحدود بطريقة إيجابية.

والسلوكيات الراقية تعنى الذوق واللباقة والأدب مع الحزم فى آن واحد وهذه السلوكيات الراقية ليست حكراً على فئة دون الأخرى ولا على طبقة دون الأخرى بل يستطيع كل إنسان أن يكتسبها بالعلم والتدريب عليها.

وأبسط تعريف للسلوكيات الراقية التى تؤثر فى الآخرين تأثيراً إيجابياً بأنها مجموعة التصرفات التى تؤدى إلى احترام النفس واحترام الآخرين وعلى ضوء ذلك يمكن القول بأن كل شخص لا يحترم نفسه ولا يقيم اعتباراً لقيمتها لا يستطيع أن يتأثر بهذه السلوكيات الراقية عند ممارستها فى الآخرين وثق أن الشخصية التى تعتمد المحافظة على السلوكيات الراقية شخصية رائدة ونجد جزءاً كبيراً من الناس يحاولون تقليد هذا السلوك ويتأثرون به للغاية وينجذبون نحو تلك الشخصية صاحبة السلوك الراقى بشكل ملحوظ للغاية وبلا خجل أو أى حساسية فإذا لم يكن أسلوبك فى التعامل مع الآخرين يتسم بالسلوكيات الراقية فإننى أصارحك القول بالحديث عن السلوك الراقى فى التعامل وكيف يمكن ممارسته.

فى البداية لابد أن نقر جميعاً بأن السلوك الإنسانى الراقى يكون دائماً بتهذيب العقل والقلب ويتم اكتسابه بالإحساس الشخصى بما يكتسبه الإنسان من تجارب وخبرات والطريقة لممارسة السلوك الراقى فى التعامل مع الآخرين يبدأ بتهذيب النفس أولاً بالصبر والاحتمال ومواجهة الصعاب

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

والمشاق والاهتمام بالآخرين ومصالحهم جنباً إلى جنب مع الاهتمام بمصالحنا الشخصية.

ويراعى فى السلوك الإنسانى الراقى فى التعامل (الكياسة) بمفهومها الواسع والذى يعنى مراعاة واجباتنا نحو الآخرين وكيفية أدائها بشكل لائق مع الالتزام بالآداب والسلوكيات المتفق عليها اجتماعياً واحترام العادات والتقاليد والأعراف والقيم الدينية السائدة.

والسلوكيات الراقية ليست قواعد محددة يجب ممارستها فى هذه المناسبة أو تلك بل هى سلوكيات يشعر بضرورة انتهاجها لضرورة إرضاء أنفسنا وإرضاء الآخرين فى آن واحد.. وهى ليست بالمستحيلة أو المأمورية الصعبة كما يظن البعض ولكنها تحتاج لمهارة وتدريب وقدرة على الاحتمال....

الطريقة الرابعة : استخدام نقاط الضغط الايجابية.

يستخدم الكثيرون أسلوب الضغط للتأثير على الآخرين وينقسم هذا الأسلوب إلى قسمين رئيسيين هما الأول : التأثير بالإقناع والثانى ممارسة النقد الموضوعى ويمكن إيجاز القسمين فيما يلى:

أ - التأثير بالإقناع والاقناع،

وفىها يتم التأثير الإيجابى على الآخرين عن طريق إقناعهم بما لدينا من أفكار ورؤى ووجهات نظر ويمكن قياس نجاح الإنسان فى ذلك حين يجد الآخر مقتنعاً تماماً بما أراد.

إقناع الآخرين بقبول وجهة نظرنا لايعتمد إطلاقاً على اللباقة والقدرة على الحديث فقط كما يظن الكثير ولكن يعتمد فى المقام الأول على القدرة فى أن نجعل الآخرين ينظرون إلى الأشياء بالطريقة التى ننظر بها نحن وليس على العكس على الإطلاق، غير أننا جميعاً نلاحظ أن الطريقة المعتادة التى يمارسها معظم الناس

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

للجوء إلى إقناع الآخرين بأرائهم وأفكارهم هي النقاش والجدال وأحياناً محاولة الحط من قيمة آراء وأفكار معارضيهم ومن أكبر الأخطاء التي يرتكبها البعض في هذا المجال أنهم ينظرون إلى من يعارض أفكارهم وآراءهم على أنهم لا يحبونهم وأنه يجب التغلب عليهم بطريقة أو أخرى وبذلك لن يكون هناك تأثير إيجابي بل العكس فهذه الأفكار والمعتقدات تؤثر سلباً في الآخرين أما التأثير الإيجابي فيكون عن طريق إقناع معارضيهم ودفعهم إلى أن يغيروا آراءهم أو أفكارهم وليس هزيمتهم أو مس ذاتهم على الإطلاق وأنتا نريد أن نكسبهم لصفنا وليس وضعهم ضدنا على الإطلاق.

وهناك فئة من الناس تأخذ مسألة معارضة الآخرين لأرائهم وأفكارهم على أنه دلالة على عدم الحب أو الود وأن ما يفعله هؤلاء يمثل صفة موجهة للذات وعليه يقومون بالرد بطريقة يملكها الانفعال والروح العدائية في بعض الأحيان واعتقد أن أولئك الذين يسلكون هذا المسلك الانفعالي العاطفي اللاعقلاني لا يعرفون حقيقة الطبيعة الإنسانية لذلك يتعاملون ضدها وليس معها دون أن يعرفوا الحقيقة... وتكون النتيجة لأشياء... لن يستطيع هؤلاء الناس بهذا الأسلوب الفوز أبداً بحب الناس ولا بثقتهم على الإطلاق، والطريقة الوحيدة لإقناع الناس بأفكارنا وأرائنا أن ندفعهم لتغيير آرائهم المعارضة لنا... هذا هو كل ما في الأمر دون تهوين أو تهديد، فقد وجد علماء النفس أن أفضل أسلوب يحث المعارضين لأفكارك على الموافقة عليها هو استخدام أسلوب "الضغط المنخفض" الذي يقدم الحقائق بهدوء متخلياً عن اللجوء للعنف أو التهديد أو التسفيه أو الإرغام. واثبتت الدراسات العلمية أن الأفكار والآراء التي يتم عرضها بهدوء شديد ودعمها بالبراهين والإثباتات تلقى اقتناعاً هائلاً بعكس شتى الأساليب الأخرى التي قد يوافق البعض عليها مرغماً أو غير مقتنع... حتى الآراء السياسية قابلة للتغيير والاقتناع بغيرها إن تم ذلك بهدوء وود وجو يسوده الحب والنفسية الهادئة وأن يكون ذلك مدعماً بالبراهين والإثباتات أيضاً، وثق عزيز القارئ أن اللجوء إلى الانفعال والشعارات الرنانة الصارخة لإقناع

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الآخرين، أسلوب كما قالوا عفى عليه الزمن وثق أن الخطأ الكبير الذى يمكن أن يرتكبه أى منا دون أن يلاحظ ذلك وهو أن يحاول إقناع الآخرين بآرائه عن طريق الهجوم على الذات الخاصة للطرف الآخر، وهو ما يعنى النيل من الاعتزاز بذاته.

قل لأحد معارضيك فى الفكر بأن أفكاره غير صحيحة ستجده يدافع عنها أكثر وأكثر، استخدم نفوذك وسطوتك لإقناع الآخرين بفكرك ستجدهم يفلقون عقولهم وقلوبهم فى وجه أفكارك حتى لو كانت تتمتع بقدر كبير من الوجاهة والدقة...

لقد تعودنا على أن نحصن أنفسنا من أى فكرة تأتى عنوة دون إقناع، والافتناع فى أبسط معانيه هو الوصول إلى الشعور الباطنة لشخصية الآخر وإحاطته بتلك الأفكار... كى يقوم العقل الباطن بتمريرها والقبول بها، عندما يكون الإقناع قد تم.

ب - ممارسة النقد الإيجابى،

يقصد بممارسة النقد الإيجابى هو النقد دون أن تسبب إحراجا للغير والمقصود بالنقد الذى لا بد من ممارسته هو ذلك النقد الذى يسعى للصعود بالنفس البشرية والارتقاء بها إلى أعلى وهو النقد الذى لا يتم فيه إيذاء مشاعر الآخرين بل القيام بمساعدتهم على الأداء الأفضل والأرقى... وإذا أردت يا عزيزى أن تمارس النقد البناء الناجح فعليك أن تتذكر دائماً ما يدور بين الطيار وبرج المراقبة... هدف النقد هو تصحيح المسار والوصول بالطائرة وركابها إلى أرض المطار بسلام وأمان... فإذا ابتعد الطيار عن المسار الصحيح والموضوع فإن برج المراقبة يبادر على الفور بإحاطته بذلك، وإذا هبط بانخفاض شديد فإن البرج يبادر بإعلامه فوراً، ومع ذلك لم نستمع يوماً لشكوى من طيار بالخرج من تعليمات برج المراقبة ويتساوى فى ذلك الطيار المستجد وكبير الطيارين على حد سواء، وإذا أردت أن تكون مثل برج المراقبة... فاعلم أولاً وقبل كل شئ أن برج المراقبة فى توجيهاته للطيارين يعتمد على الحقائق المجردة وليس على الآراء الشخصية على الإطلاق...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وأنت لابد أن تكون كذلك وأنت تمارس نقدك البناء للآخرين، لابد أن تعتمد على الحقائق المجردة لاعلى أرائك أو إحساساتك المجردة... كما أن أسلوب التقويم الذى يحدث بين برج المراقبة والطيارين يعتمد على أسلوب علمى متعارف عليه عالمياً يخلو من لغة الزجر أو الاتهام، كذلك حال النقد وتصحيح المسار لا يتم بصورة صاخبة أو عبر ميكروفونات يسمعها طاقم الطائرة، أو طاقم الضيافة أو الركاب، ولكن يتم فى صورة تتمتع بالخصوصية الشديدة جداً بين الطيار نفسه فقط وبرج المراقبة من خلال السماع الخاصة التى يضعها الطيار فى أذنيه ولا يسمعها أى شخص آخر غيره...

والأهم من ذلك كله أن برج المراقبة ينتقد ويصحح مسار الطائرة، ولا ينتقد الطيار كشخص... وأنه ينتقد التصرف دون الشخص... وهكذا يجب أن يكون كل نقد بناء. ولعل المثال السابق للعلاقة النقدية الناجحة ما بين الطيار وبرج المراقبة يوضح ما جعل علماء الاجتماع يقرون بأهمية النقد البناء الناجح فى العلاقات الإنسانية ولا سيما فى مجال التعامل مع الناس، بل يضعون شروطاً للنقد الناجح معظمها جاء عن طريق العلاقة التى سبق وأن ذكرناها ما بين الطيار وبرج المراقبة بعد إضافة التحليلات التى أقتعت هؤلاء العلماء بضرورة تلك الشروط والتى يأتى فى مقدمتها ضرورة أن يكون النقد فى سرية تامة مثل النصيحة التى اعتبروها لوقيلت على الملأ فضيحة فمابالك بالنقد لو تم بطريقة علنية، والسبب الرئيسى فى ضرورة سرية النقد أنه الوسيلة الوحيدة التى يمكن بها أن يترك نقدك البناء أثراً طيباً فى نفوس الآخرين كما أن السرية تتضمن تجنب ذات الآخر الذى تنتقده من الانتهاك أو الوقوف ضدها... وعليك دائماً وأبداً أن تتذكر كيفية إحساس وشعور الإنسان الذى تقوم بانتقاده، وهذا الأمر لا ينطبق على الآخرين فقط، بل ينطبق أيضاً فى العلاقات الشخصية الخاصة جداً على الزوجة فلا يصح انتقادها بأى حال من الأحوال فى وجود الآخرين حتى لو كانوا الأولاد أو أحد الأهل المقربين جداً حتى الطفل الصغير لا يصح على الإطلاق انتقاده فى وجود أصحابه...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

والطريقة المثلى للنقد البناء أن تقدم له بكلمة رقيقة أو ثناء لطيف، فالكلمات الرقيقة والثناء والإطراء لهم أكبر الأثر في خلق المحبة والألفة والود ويمحو فكرة الهجوم على الطرف الآخر وأنت إن قمت بذلك تقوم بإخراج أفضل ما فيه من مشاعر نحوك وإن أقدمت على نقده بعد ذلك فإنه سيكون متفهماً لأسباب انتقاداتك الشخصية له والنابع من حرصك عليه وحبك له. ولا بد لك عندما تقوم بانتقاد أحد على خطأ ارتكبه عليك أن تخبره بالكيفية التي يمكن بها تصحيح ذلك الخطأ... ولا ينبغي على الإطلاق التركيز على الخطأ نفسه بل يكون التركيز على طرق ووسائل إصلاح ذلك الخطأ وتجنب تكرار حدوثه...

وعليك أن تراعى دائماً وأنت تنتقد الآخرين قصة الطيار وبرج المراقبة وأن يكون انتقاداتك للتصرف أو السلوك وليس للشخص ذاته على الإطلاق لأنك عن طريق ذلك تتجنب تصادمه النفسي معك وترفع من ذاته في نفس الوقت ولا سيما لو قلت إن هذا الخطأ لا يمكن أن يقع منك في المعتاد، ولا بد من وجود أسباب دفعتك لهذا التصرف الذي يتناقض مع شخصيتك إنك لو فعلت ذلك فإنك تكون قد انتقدت ذلك الشخص دون إحراجه على الإطلاق وسيبحث عندها عن مبرر لذلك التصرف...

وأيامك أن تنتقد الخطأ الواحد أكثر من مرة، لأنك ستدخل في دائرة اصطلياد الأخطاء وليس النقد البناء على الإطلاق وأهم شيء يلزمك وأنت تنتقد الآخرين نقداً بناءً أن تختتم نقدك بطريقة وديعة بعد أن تكون قد وضعت النقاط على الحروف وأن تنهى اللقاء بحرارة الحب والود.

إنها القواعد الذهبية للنقد البناء الذي يجعلك تشارك الآخرين مشاركة إيجابية في كل المواقف... دون أن تقف في موقف سلبي تكتفى بالمشاهدة دون أن يكون لك رأى يمكن أن يضيف إليك رصيذاً في بنك المعاملات الإنسانية مع الآخرين.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

الطريقة الخامسة : استمع جيداً... تؤثر جيداً.

على الرغم من أن كلا منا يحاول التأثير على الآخرين بالكلمات الجذابة ومحاولة الإقناع وغيرها من الطرق التي تعتمد على الكلمات إلا أن الواقع يؤكد على حقيقة أخرى تماماً وهي أن الاستماع الجيد يؤثر بدرجة جيدة على الآخرين... وبقدر ما تستمع إليهم بقدر ما يتأثرون بموقفك الإنساني منهم ويمكن أن نقول إن أفضل الطرق للتأثير في الناس هي أن تستمع إليهم جيداً وباهتمام شديد.

ولعل هناك سؤالاً يراودك عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة وهو هل من الممكن أن يصبح الإنسان شخصية مؤثرة حين ينصت جيداً للآخرين ويستمع إلى ما يقولون؟ دعني أساعدك كي تجيب بدقة، إن هذا ممكن جداً ودعني أقل لك إن هناك ثلاثة أسباب تدعوك لأن تكون مستمعاً جيداً.

السبب الأول أنك قد تتعلم شيئاً مما يقولون وخاصة إذا كان حديثهم متخصصاً في مجال عملهم والسبب الثاني أن معظم الناس يستجيبون للذين يستمعون إليهم والسبب الثالث أن معظم الناس يتأثرون بمن ينصت إليهم جيداً، فالإنصات أمر حيوي لأي شخص في أي مكان وزمان وإذا كنت تريد التواصل مع الآخرين استمع إليهم يكون ذلك ذاتاً تأثير إيجابي عليهم وهو من أهم مهارات التواصل ويراها علماء النفس التحليلي أكثر أهمية من التحدث بلباقة وأكثر أهمية من القدرة على التحدث بلغات مختلفة وإتقانها...

فالإنصات الجيد يراه علماء النفس هو البدايه الصحيحه للتواصل المثالي الناجح والتأثير القوى الفعال في الآخرين، ولكن المدهش والمثير فعلاً أن عدد الذين يجيدون الإنصات الجيد لا يتعدى نسبتهم (١٪) واحد في المائة من عدد سكان العالم ولكن نجد هذه النسبة تقفز لتزيد عن ٩٥٪ عند معظم القادة الرؤساء والزعماء وأولئك الذين يحتلون مواقع قيادية مؤثرة...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ويقول أحد الحكماء اذا اردت ان تؤثر فى الناس لاتجلس على قمه جبل كى تفكر فيما يجب أن تفعله للتأثير على الناس ولكن ولا بد وأن تكتشف ذلك من الناس انفسهم وأن تستمع إليهم بانصات تام...

وإذا أرت أن تكون منصتاً جيداً فيجب أن تتعلم أولاً متى يجب أن تتكلم ومتى يجب أن تتوقف عن الكلام ولكن يجب فى البداية أن تقوم بتشغيل جهاز الاستقبال لديك وإغلاق جهاز الإرسال على الأقل وأنت تستمع إلى الآخرين.

ودعنى أتذكر معك إحدى الطرائف التى حدثت معى حين سألتنى أحد الأصدقاء قائلاً هل تعرف لماذا خلق الله لنا فمًا واحد وأذنين ؟ قلت له.. لا أدري فأجابنى ضاحكاً كى تستمع ضعف ما تتحدث!!.. فإذا ما تحدثنا مع الآخرين خمس دقائق يجب أن نسمعهم عشر دقائق على الأقل...

وكان الناس قديماً يعتقدون أن الإنصات أمر سلبى ولكنهم أفاقوا أخيراً واعترفوا بقيمة الإنصات التى تعلو دائماً على قيمة التحدث إلى الحد الذى ضربوا به الأمثال وقالوا "إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب". وقد يكون الاستماع سلبياً وغير مؤثر وذلك عندما يستمع كثير من الناس إلى شخص ما ويفكرون فى تلك اللحظة فى أنفسهم وهناك عدة حقائق لابد أن نضعها نصب عينك وأنت تتحدث مع الناس.

الحقيقة الأولى: أن الإنصات لايزال أفضل الطرق للتعلم والتأثير فى الناس.

الحقيقة الثانية: أن معظم الناس يستجيبون للذين ينصتون إليهم ويستمعون لهم باهتمام شديد.

الحقيقة الثالثة: أن الناس يريدون الحديث لمن ينصت إليهم أكثر من الآخرين الذين يتحدثون بكثرة.

الحقيقة الرابعة: أن سر التأثير على الناس ليس فى أن تكون محدثاً جيداً فحسب بل فى أن تكون مستمعاً جيداً فى المقام الأول.

■ ■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

وثق يا صديقى أن أفضل أسلوب للتأثير فى الآخرين هو أن تنصت وتوجه الاهتمام إلى ما يقوله الناس ومجرد إحساس الطرف الآخر بأنك تعلق أهمية على ما يقول وأنتك تصغى إليه باهتمام حتى لاتضيع أى كلمة من كلماته فذلك يبرهن له على أنك شخص ذكى وجدير بالاحترام والاهتمام.

ومن أهم مميزات الاستماع أنك تستطيع أن تعرف كل شىء من الطرف الآخر عندما تدفعه للحديث وتشجعه عليه بعدم مقاطعتك له وبالتالي لن يستطيع أن يخفى عنك كل مشاعره الحقيقية أو دوافعه التى يخبئها بعدم الكلام وأشار علماء النفس إلى ذلك فى الحديث عن "الفلته" اللاشعورية التى تخرج من اللسان وبنفس الطريقة إذا لم ترغب فى أن يعرف الطرف الآخر ما يدور فى ذهنك عليك أن تبقى فمك مغلقاً وأن تقوم بالإصغاء الجيد للآخرين.

فإذا كانت هذه المزايا الكثيرة للإنصات فلماذا لا نستثمرها الاستثمار الأمثل؟ مجرد سؤال وأعتقد أنك بحرصك على أن تكون شخصية مؤثرة تحرص على الإنصات تماماً قدر حرصك على الحديث اللبق.

كيف تصبح شخصية مؤثرة ١٩

كيف يكتسب الإنسان شخصية مؤثرة جذابة ؟ سؤال شغل ذهن العديد من علماء النفس والاجتماع وقدّم الكثير منهم عدة أبحاث ودراسات علمية لعلها تجيب بإقتناع على ذلك السؤال...

دیل کارنجی مؤسس معهد الدراسات الإنسانية بنيويورك قام برصد ثمانية طرق للتأثير على الآخرين يمكن إيجازها فيما يلي:

الطريقة الأولى : المعاملة باللطف والود.

عندما يعاملك الناس بلطف وود عاملهم بلطف وود أيضاً كما يمكن تطبيق هذه الوسيلة على طريقة إذا أردت ان يعاملك الناس بلطف أوود فعاملهم بلطف أوود أيضاً ولا تظن أن هذا الأمر سهل وميسور لدى الكثير من الناس.. فقد وجد أن كثيراً من الناس يجدون صعوبة على سبيل المثال في مدح الآخرين على أفعالهم الحسنة، وخذ على سبيل المثال لا الحصر معظم الآباء يجدون سهولة في انتقاد أولادهم وصعوبة في إطرائهم أو مدحهم... والعجيب حقاً لو تأملنا السلوكيات البشرية سنجد الناس يقومون بأمور إيجابية غالباً أكثر من قيامهم بأمور سلبية ومع ذلك نجد لدى معظم الناس نزعة إلى التركيز على العيوب والأخطاء بدلاً من الإنجازات والأفعال الحسنة والمقبولة... لو استطاع الأهل أن يستخدموا مع أولادهم تلك القاعدة لما كنت تجد إنساناً يعاني من مشكلات الدونية (الإحساس بالنقص) وكنا نجد تصرفات الآخرين الصالحة قد عززت والثقة بالنفس وبالأخرين هي السائدة بين معظم الناس.

الطريقة الثانية : العفو والتسامح .

إذا قام الناس بشيء سيئ بالنسبة إليك وهم لا يدرون أنهم يتصرفون بسوء فاعف عنهم عفو القادر وتسامح اقتناعاً منك بأن أولئك الأشخاص الذين أساءوا

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

إليك إنما فعلوا ذلك عن ضعف أو جهل أو اضطراب. وتذكر دائماً انه ليس ثمة من سبب يدعو الإنسان أن يكون عدوانياً. ويمكن تطبيق هذه القاعدة فقط عندما تعتقد أن أولئك الذين تصرفوا بكيفية غير لطيفة لا يعرفون حقاً أن تصرفهم كان غير ملائم وغير لطيف ولكن هذا في حدود معينة لعدم التماهى في التصرف السلبي.

ويعتقد الكثير منا أنه بالعفو والتسامح فإن الناس في النهاية سيتطورون إلى الأفضل ... وكم كنت أتمنى أنا وأنت أن يكون ذلك صحيحاً غير أن الدراسات السيكولوجية الحديثة لا تؤيد ذلك تماماً.

الطريقة الثالثة: الحزم في وقته .

وتعنى أنه يجب أن تتخذ موقفاً حازماً إذا أساء الناس إليك ولم يجد أسلوب التسامح معهم لأكثر من مرة. ولكن أفعّل ذلك دون غضب أو تعصب أو انفعال... وهذه ليست دعوة للعدوانية أو مناصبة العداء على الإطلاق ولكنها دعوة لتصرف إيجابى تجاه تصرف سلبي وعندما تخفق الكلمات إذن على الأفعال أن تحل محلها وثق أن تجاهل الأفعال السلبية هو تماماً مثل مكافأتها، وإذا أردنا أن تتكرر الأفعال الصالحة والسلوكيات الإيجابية وأن تتخفض الأفعال السلبية فيستحسن أن نفعل شيئاً إزاء ذلك الشيء السلبي طالما ان عدم القيام بشئ يكافئ التصرف فينصح عموماً بالقيام بشئ شبيه كثيراً وأحياناً مماثلاً لما قام به الآخرون إزاءك شرط ألا يكون خارجاً عن حدود قيمك وأخلاقياتك، فإذا كان أحد الأصدقاء معتاداً على أن يتأخر في المواعيد معك.. فقد يسعدك الأمر أن تحاول القيام بالامر نفسه معه... وإذا لم يسدد شخص ما لا اقترضه منك في الموعد المحدد فلا تقرضه مرة أخرى إذا اقتنعت أنه كان في إمكانه السداد... وإذا حطم ابنك أشياء متعمداً... اجعله ينظف ما أفسد ويدفع ثمن الخسائر... وهذا ما قصده من الموقف وثق أن الموقف يكون إيجابياً في حالة الرد على التصرف الذى لا يراعى حقوق الآخرين أو مشاعرهم فلذا لا يحتاج إلى التساهل معه وبقدراً تسرع في الإصلاح بقدر ما ترضى عن نفسك فتكون قدوة صالحة كي يتأثر بك الناس وتؤثر فيهم.

الطريقة الرابعة : تجنب الجدل.

أنصحك أن تتجنب الجدل والطريقة الوحيدة لكى تكسب أى جدال هو أن تتجنبه كما لو كان حية رقطاء أو زلزلاً مدمراً وثق يا صديقى أنه لايمكنك أن تفوز قط فى جدال سواء انتصرت أو هزمت فأنت خاسر على أى حال لأنك فنتت أقوال الشخص الذى تجادله وقمت بتحطيم وجهات نظره وسفهت أقواله فإنك قد تحس بالرضا والارتياح النفسى بعض الشيء ولكن الطرف الآخر لن يسلم بانتصارك أبداً مادمت قد أخرجت كبرياءه والشخص الذى يضع نفسه فى دائرة الجدل لابد وحتما أن يؤثر سلبيا فى الناس.

وكى تؤثر فى الناس تأثيراً إيجابيا لا تجادلهم مطلقاً لأنك إذا حاولت وتحدثت فربما تتنصر ولكنه نصراً سلبياً لأنك ستخسر على أى حال حسن علاقاتك فماذا تفضل انتصاراً سلبياً أم علاقة طيبة مع الآخرين؟... وثق أن الجدل لا ينتهى أبداً بالجدال وإنما بالكياسة والتلطف والرغبة الهادفة والاستماع إلى وجهة نظر الشخص الآخر... وتأكد أن الإنسان العاقل الشجاع المؤثر الذى يتطلع إلى تحقيق مثله العليا لا يجد زمناً ينفقه فى الجدل على غير طائل، وعليك أن تسلم بالأشياء المهمة التى تكون فيها حجتك مساوية لحجج الآخرين وأن تسلم بالأشياء التافهة ولو كان لمحدثك كل الحجج. ومن الأفضل دائماً أن تخلق الطريق للكلب العقور المسعور خشية أن يعضنا أفضل من أن نقتله بعد أن يعقرنا، لأن قتله فى الحال لن يفيد فى علاج عضته شيئاً ولتكن طريقته للتأثير فى الناس ألا تجادلهم.

الطريقة الخامسة : اللباقة والكياسة.

أن تتجنب أن تقول لأى إنسان أنه مخطئ. بل استخدم الكياسة فى التعبير عن رأيك حتى لو كان هذا الشخص مخطئاً فعلاً لأنه ثبت عدم جدوى أو تأثير أن تقول لإنسان بأنه مخطئ وإذا دعيت للشهادة فلا تشهد إلا الحق

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

مهما كانت النتائج، وأنه من السهل عليك أن تقول لأى إنسان أنه مخطئ بمجرد نظرة أو لفظة أو إشارة وتكون فى ذلك أكثر لباقة فيما لو استخدمت الألفاظ ... ولكن إذا قلت لإنسان أنك مخطئ سيؤثر فيه ذلك تأثيراً سلبياً لأنه سيعتبرك قد سددت إلى ذكائه وحكمته وكبريائه لكمة كبرى ولا تبدأ حديثك مع أحد بقولك سأثبت لك هذا وذلك لأن هذا يعنى أنك تقول له إنك أذكى منه وهذا هو البرهان وإذا كنت فعلاً تريد أن تثبت شيئاً فلا تعلق على ذلك مسبقاً بل اثبتة فى كياسة ولباقة ودون أن تتحدى مشاعر أحد ودون أن تستعدي أحداً ولو بدون أى قصد منك فى ذلك... وأعمل بالنصيحة القائلة كن أحكم الناس إذا استطعت ولكن لا تقل ذلك للناس..

الطريقة السادسة : الاعتراف بالحق فضيلة.

شعارنا الرجوع إلى الحق فضيلة وإذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك، وثق أن أى أحق يمكنه أن يدافع عن أخطائه ولكن الشخص المؤثر فعلاً هو ذلك الذى يسلم بأخطائه، والتسليم بالخطأ هو السبيل إلى الارتقاء درجات فى نظر الآخرين وإلى الإحساس بالرقى والسمو.

وليكن أسلوبك فى معاملة الناس هو أنك عندما تكون على صواب لا بد بأن تحاول أن تكسب الناس بلطف وكياسة إلى وجهة نظرك، وعندما تكون مخطئاً فلا بد وأن تسلم بأخطائك ومن الأفضل أن تستمع إلى النقد الذى نوجهه إلى أنفسنا بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر.

الطريقة السابعة : الرفق واللين فى معالجة الأمور.

يجب أن يكون أسلوبك فى معالجة كل الأمور مبنياً على الرفق واللين لتجنب تماماً الغضب والعنف.. ولا تنسى ذلك الحكيم الذى كان ينصح أحد أصدقائه لتجنب الغضب ويتحلى بالرفق واللين فقد قال لصديقه إذا أتيت إلى وقد اطبقت قبضتك

•• كيف نكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ••

وانى أعدك أن أطبق قبضتى بأسرع مما فعلت أما إذا أتيت إلى وقتك دعنا نتبادل
الرأى فيما إذا اختلفنا فلن نلبث أن نجد أننا لم نبعد كثيراً أحداً عن الآخر.

الطريقة الثامنة : امتنع عن كلمة (لا) بقدر الإمكان .

للتأثير الإيجابى فى الناس عليك أن تمتنع عن استخدام كلمه "لا" إلا للضرورة
القصوى.

تلك الكلمة التى تعبر عن عشرة على طريق التأثير الإيجابى فى الناس يصعب
التغلب عليها لأن الإنسان الذى قال كلمه "لا" أوجبت عليه كبريائه أن يظل مناصراً
لنفسه وعندئذ يتعذر على الإنسان النكوص على عقبيه، ومن هنا فإن أسهل طريقة
للتأثير على الناس أن تبدأ إيجابياً معهم ولا تبدأ بالأشياء التى هى محل اختلاف
بل ابدأ بتأكيد الأشياء التى تتفق مع الناس فيها وإذا حدث خلاف بينك وبين أحد
فلا بد أن تشعر أن الخلاف إنما هو على الوسيلة وليس على الهدف، وتأكد أنك إذا
أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك وأن تكون مؤثراً عليهم، اسألهم أسئلة
تحصل من ورائها على الأجابة بنعم وعندها سيزول أى خلاف بينكم وإذا كان
ولا بد من كلمة (لا) فيجب أن تعرف متى وكيف تقول (لا) للآخرين...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

كيف يتحدث أصحاب الشخصية المؤثرة ؟

هل هناك طريقة أو أسلوب معين للحديث الجذاب؟

بالتأكيد نعم هناك طريقة للحديث الجذاب تختلف تماما عن الحديث العادى والشخصية المؤثرة هى تلك الشخصية التى تتسم بالعفو اللغوى السوى الخالى من الاعوجاج ومن الفجوات اللغوية. وأقصد بالاعوجاجات اللغوية الخطأ فى التقاط بعض الكلمات أو النطق بها على غير وجهها الصحيح خذ مثالا لذلك الشخص الذى يستخدم كلمة "غفلة" بدلا من كلمة "غفوة" ليقصد من وراء استخدامها النوم لفترة قصيرة.. ونفس الشئ من يقول "أنارب" بدلا من أرانب أما المقصود بالفجوات اللغوية فهو العجز عن التعبير اللغوى عن فكره بسبب ضياع أو عدم اكتساب الكلمة المعبرة عنها. ولقد يحدث لبعض الشخصيات القوية أن تهرب منهم كلمة لا يستطيعون العثور عليها فى أثناء كلامهم أو كتابتهم، ولكنهم سرعان ما يتمكنون من العثور على البديل المناسب لها. وقد لا يستطيع المستمع لهم أو القارئ لما يكتبون استبانة ذلك بفضل خصوصية حصيلتهم اللغوية وقدرتهم على تدارك الموقف وإبدال كلمة بأخرى تناسب المعنى المقصود. وتتمتع الشخصية القوية بالقدرة على الإبانة، سواء بالألفاظ المنطوقة أم بالألفاظ المكتوبة برسمها على الورق لتعبر بها عن المفاهيم التى تدور بخلدتها والواقع أن القدرة على الإبانة تتأتى لها نتيجة عاملين أساسيين : العامل الاول وضوح المعانى وهضم المفاهيم التى تجول بالخاطر. أما العامل الثانى فهو حفظ مجموعة كبيرة من القوالب اللفظية والعبارات والجمال التى تخضع لإمرة الشخصية القوية بحيث تكون رهن الإشارة وتحت الحاجة إليها. ولدى الرغبة فى الاستعانة بها لالباسها المعانى والوجدانات التى تدور بمخاطر الشخصية. ونستطيع على هذا أن نقرر ان القدرة على الإبانة تعتمد على عنصرين أساسيين : العنصر العقلى المتقهم، والعنصر الاستظهارى

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الجاهز لدى الشخصية، وهو الذى يتأتى لها نتيجة الحفظ والتكرار الآلى. وحتى بالنسبة للعباقرة والبلغاء، فإن عبقريتهم لم تتأت لهم إلا بعد أن استمروا يحفظون ويكررون تلك القوالب اللغوية التى سبقهم غيرهم إليها. وإذا أنت سألت أحد الشعراء النوايح أو أحد الكتاب المتميزين عن قدرته على التعبير بمثل تلك الجودة والإتقان فإنه سوف يشير إلى الحصيلة المفخمة التى اكتسبها بالحفظ والاستظهار الآلى من بطون الكتب.

والواقع أن أصحاب الشخصية القوية يحفظون بقدره فائقه على هضم ما يقومون بقراءته أو حفظه. فهم ليسوا مجرد نقلة عن غيرهم، بل إن ما يقومون بحفظه يترسب فى أعماق ذاكراتهم بحيث تتفاعل المقومات اللغوية أو تلك القوالب اللغوية المحفوظة لبعضها مع البعض بحيث تشكل مقوماً لغوياً خاصاً بهم، فما يقومون بالتفوه به أو بالتعبير عنه ليس تكراراً لما سبق لهم أن حفظوه عن غيرهم فهم لا يقتصرون على النقل، ومن الحقائق التى لا تحتاج إلى برهان تمتع الشخصية القوية بحصيلة لغوية خصبة. ونعنى بالحصيلة اللغوية عدد المفردات التى تشير إلى أشياء موجودة بالفعل وجوداً حياً، أو موجودة وجوداً معنوياً أو وجوداً روحياً، أو تشير إلى تصورات ذهنية أو استخدامات للربط بين الجمل أو للإشارة إلى شئ أو إلى مجموعة من الأشياء أو نحو ذلك من ألفاظ وطبيعى أن تتمتع الشخصية القوية بالقدرة الفائقة على استخدام كل لفظ من تلك الألفاظ وبدائلها بغير صعوبة أو خلط.

ومن المؤكد أن هناك تفاوتاً بين الناس - حتى بالنسبة للشخصيات التى تتمتع بالقوة والجاهزية فيما يتعلق بمدى القدرة على استخدام الكلمات. وإذا لم تكن هناك صعوبة فى استخدام الكلمات التى تشير إلى المفاهيم الفلسفية المجردة. ويكفى أن نقول إن الفيلسوف قد يصب معظم جهده على التعريف بالألفاظ التى تشير إليه بقدرات فلسفية معينة، كأنه أكثر قدرة على الإبانة. وإذا كانت هناك اليوم فلسفة لكل علم من العلوم المعروفة، فإن هذا يؤكد أن التمكن من الوقوف

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

على معانى الألفاظ المستخدمة بإبداعها، إنما يكسب الشخص قدرة كبيرة على التأثير فى الآخرين.

ولعلنا نفرق اليوم بين مستوى شاعر وآخر، بين مستوى كاتب وآخر فى ضوء مدى التزامه الدقة وقدرته على فهم الألفاظ التى يستخدمها. وقد يحكم على روعة ما يكتب الكاتب أو ما يقدمه الفيلسوف من فلسفة فى ضوء دقة استخدامه للألفاظ ومدى براعته فى تطويع اللغة للتعبير عن مقاصده ومفاهيمه.

هل تعرف أهم مشكلة تواجه محدودى الثقة بأنفسهم... إنها المواجهة، مواجهة النفس والحديث مع الناس... قد تستطيع أن تهرب من مواجهة النفس أياما ولكنك لا تستطيع أبداً أن تهرب من مواجهة الناس أياماً إلا إذا أغلقت عليك الباب أو ذهبت بعيداً إلى أحد الجبال النائية تحمل طعامك وشرابك الذى يكفىك مدة من الزمن ولكن لماذا كل ذلك ؟.... كى لا تتحدث مع الناس...

ما هى مشكلتك فى الحديث مع الناس... هل المشكله هى الفارق بين تفكيرك وتفكيرهم ؟

أم أنك تتلعثم ولا تستطيع أن تتذكر ما ستقوله للناس ؟...

ليس المطلوب منك إطلاقاً أن تكون خطيباً مفوهاً ... ولكن المطلوب منك أن تكون متحدثاً لبقاً... تتكلم بثقة أمام الناس... وضع الحكمة التى تقول "إن المحدث لا يكون أبداً أفضل من محدثه ضعها أمامك دائماً كلما تحدثت إلى أى إنسان"...

وكى تتحدث بثقة مع الناس يجب أن تعرف أن المتحدثين الجيدين والمحاورين المتميزين يلتزمون بقواعد أساسية عند أى حديث...

إنهم يعرفون متى يتحدثون ومتى يتوقفون، وعندما يتحدثون فإنهم يتحدثون عن أشياء يفهمها مستمعوهم، إنهم يستخدمون اللغة اليومية السهلة بعيداً عن استعراض اللغويات أو الفصاحة اللغوية أو حتى المصطلحات الأجنبية المتدولة إنهم يتحدثون

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

دون أى تفاخر يذكر، يستخدمون الإشارات والإيحاءات الطبيعية ويحافظون على التواصل بالعين وهو ما يؤدي إلى اكتساب رضا المستمع وثقته.

والغريب حقاً أن علماء التحليل النفسى عندما قاموا برصد الفواصل التى تحول دون أن يتحدث بعض الناس بثقة وجدوا عناصر رئيسية هى السبب فى ذلك.

وقد لا تخطر تلك العناصر على بال القارئ العادى غير المتخصص فى مجال علم النفس.

ويمكن إيجاز عناصر التلعثم وعدم حب الحديث إلى العناصر التالية:

العنصر الأول : هو لوم الآباء على الأبناء والخوف من الحديث وهو ما يحدث نتيجة التربية المبكرة على يد أناس صارمين يخافون الحديث. وعلاج ذلك أن تعرف أن هذا الخوف طفولى وانتهى فلا تعطه القوة للتأثير على سلوكك الآن.

العنصر الثانى : التشاؤم والخوف من الفشل، وثق أن أى إنسان يستطيع أن يهزم الخوف بأن يفعل ما يخاف منه شرط أن يثق بنفسه وقدراته. ويمكنك أن تهزم التشاؤم بأن تخلص عقلك من الأفكار المتشائمة وثق بنفسك وواجه الناس ولا تكن عبداً لخجلك، ؟ وانظر دائماً لمستمعك على أنه مرآة إذا كنت عابثاً ستجده عابثاً مثلك وإذا ابتسمت ستجده مبتسماً.

العنصر الثالث : هو المظهر الخارجى، فقد ثبت أن تسعين فى المائة من الأشخاص الذين لا يستطيعون الحديث بثقة أمام الناس غير راضين عن شكلهم ومظهرهم الخارجى وان تركيزهم على الذات يجعلهم خجولين ومنتقدين لأنفسهم ومقللين من شأنها... وعلاج ذلك يا صديقى أن تتصرف كما لو كنت جميلاً واثقاً ومتمكناً وسوف تكون كذلك. وتجنب الحركات التى لامعنى لها وأنت تتحدث فلا تلعب فى شعرك أو ملابسك أو أدواتك أو حقيبتك أو نظارتك...

استخدم يديك فى التأكيد على أفكارك وليس فى التشويش عليها وارقد ملابسك الملائمة المناسبة ثم انس التفكير فيها ولا تظل تعدلها من وقت

■ كيف نكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

لآخر. وثق يا صديقي أن النجاح في الحياة غالباً ما يعتمد على ما يمكن من مقدرة أو انعدام المقدرة على التحدث بقدر ما يعتمد على ما تملكه من مقدرة على أداء الأعمال. وإذا بحثت عن الشيء المشترك الذي يمكن أن يوحد ما بين آلاف من الناجحين ستجده استخدام مهارة "الكلمات" وهو ما يشير ويؤكد أن سعادتنا تعتمد إلى حد كبير على مقدرتنا في التعبير عن أفكارنا ورغبتنا وأمانينا وطموحاتنا أو حتى إحباطاتنا وخيبة آمالنا وذلك من خلال حديثنا مع الناس...

ويعانى الكثير ممن يفقدون الثقة بأنفسهم من نوع من أنواع الإعاقة المهارية، ويعتبرون أنفسهم معاقين فعلاً بسبب عجزهم عن إثارة أى حديث مع الآخرين لأنهم يختزنون داخلهم ثروة من المشاعر الطيبة والأفكار الجميلة ولكنهم لا يعرفون كيفية استخراجها لأنهم يرون أنه من السخف البدء في الحديث ويخشون أن يوصفوا بالتطفل أو أنهم مملون أو أن كلامهم يدعو إلى السأم... والحل في داخلك أنت، أن تحرر نفسك من الأسر وأن تطلق لسانك لتتحدث بتلقائية كما يشار بها وبلباقة منقطعة النظير..

بقى ان أنصحك بضرورة أن تعرف ما يجب أن تقوله، وأن تقوله بثقة دون خوف وأن تتجنب التكرار في الحديث وأن تلمس مشاعر الناس وأنت تتحدث معهم. وأن يكون حديثك دائماً هادفاً يعبر عن الناس واهتماماتهم إلى حد أن يجدوا فيه أنفسهم.

وعليك أن تلتمس من خلال حديثك مع الناس أمانيتهم وتطلعاتهم وعندها ستجدهم مستمعين منصتين وستجد نفسك سعيداً عندها ستزيد ثقتك بنفسك وتتحدث بمزيد من الثقة ولا بد وأن تجعل لصوتك شخصية مميزة وأن تتكلم دائماً بثقة وحماس وأن تكون نبرة صوتك موافقة لما تقول...

ولا تجعل حديثك جامداً من الأفضل ان تمزجه بخفة الظل والسماحة والدعابة الخفيفة المقبولة كي يشعر المستمع بالارتياح النفسى لك، ولا بد أن تلجأ إلى التصوير والتشبيه لتقريب معانى الكلمات في ذهن المستمع...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ويجب عليك يا عزيزى أن تراعى وتوازن ما بين الحديث والإنصات، فلا تأخذ المساحة الزمنية كلها لحسابك، لأن الإنصات الجيد فرصته أكبر وأسرع للتعارف وقبول الأفكار وتقريب وجهات النظر...

كما أن إنصاتك للناس دليل على حبك لهم وأنتك تشعر بالحب والاهتمام بهم وتنديرك لذاتهم...

ولا تنس الابتسامة فلا بد وأن تثير وجهك وأنت تتحدث، فهي رسالة الحب التى تشير إلى حسن نواياك... فاجعل حديثك وسيلة كى تكتسب به مزيدا من الثقة بنفسك ومزيدا من التمتع بالجاذبية والقوة فى التعامل مع الناس.

الشخصية الحازمة

هل تعرف الشخصية الحازمة وما هي سماتها وما هي مميزاتها؟

إنها الشخصية التي تتمتع بالحزم وليس الخشونة أو العدوانية كما تتمتع بالكياسة وحسن التصرف في أمور الحياة ويمكنك أن تعرف عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة هل لديكم حزم في أمور حياتكم وأي درجة من درجات الحزم تستمتعون بها يمكن معرفة ذلك من خلال الإجابة الصادقة والصريحة على الأسئلة التالية :

نعم	لا
الموقف الأول :	
إذا اشتريت سيارة ثم تعطلت بعد فترة قصيرة هل تذهب لصاحب السيارة الأصلي أو المعرض للشكوى دون تردد ؟	
الموقف الثاني :	
عندما ترى شخصاً ما يضرب حيواناً بقسوة. هل تتدخل بسرعة دون تردد لمنع ذلك ؟	
الموقف الثالث :	
إذا كنت تجلس في القطار في المكان المخصص لغير المدخنين وقام أحدهم بإشعال سيجارة. هل تبدي أي اعتراض على ذلك دون تردد ؟	
الموقف الرابع :	
إذا قدم رئيسك اقتراحاً لإدارة العمل ترى أنه غير مناسب على الإطلاق. فهل تعترض دون تردد ؟	

الموقف الخامس :

هل ترى أنه من المناسب الابتعاد عن الأشخاص المزعجين
والغير مقبولين نفسياً لديك ؟

الموقف السادس :

هل كثيرا ما تضطر للشرح والاعتذار عن أعمال وأفعال قمت بها
وشت أنها خاطئة ؟

الموقف السامع :

إذا طلب منك الانضمام إلى إحدى اللجان في العمل أو
الانضمام لحزب وأنت ترى أنه لا جدوى ولا فائدة تعود عليك من
وراء هذا الانضمام. فهل تجد في نفسك الشجاعة للاعتراض ورفض
الانضمام؟

الموقف الثامن :

عندما يتقدم أحد المقررين إليك بالنصيحة وترى أنها غير
مجدية. هل تجد سهولة في رفض النصيحة؟

الموقف التاسع :

عندما يبذل البائع مجهوداً ضخماً في إقناعك بالشراء. هل تجد نفسك مضطراً للشراء على الرغم من عدم احتياجك لذلك الشيء المشتري؟

الموقف العاشر :

في أيام الإجازات هل تجد نفسك مضطراً للسؤال على الآخرين
والرد على تليفونات الأشخاص حتى لو كانوا غير محبين لك ؟

[illegible]

الموقف الحادى عشر :

هل تبادر بمجاملة أشخاص يجاملوك حتى لو لم تكن متقبلاً
نفسياً لهم ؟

الموقف الثاني عشر :

إذا قام أحد الجيران بتشغيل أحد الأجهزة بصوت عال (دش - كمبيوتر - تليفزيون... إلخ) هل تبدي اعتراضا على ذلك دون تردد...

الموقف الثالث عشر :

إذا كان أحد الجيران يمتلك كلباً مزعجاً ينبح بصوت عال وبصفة مستمرة خاصة ليلاً. هل تبدى اعتراضاً على ذلك دون تردد ؟

الموقف الرابع عشر :

إذا ذهبت للطبيب للكشف ورأيتَه يتحدث مع زميل له بكلام لا تفهمه. هل تطلب منه أن يتحدث معك بصراحة بخصوص حالتك؟

الموقف الخامس عشر:

إذا تأخر أحد الأشخاص عن الحضور في الوقت المتفق عليه
معك هل تبدى اعتراضاً ظاهراً وواضحاً على ذلك التأخير؟

الموقف السادس عشر :

إذا كنت تريد شراء نوعية خاصة من الدواء وكانت العبوة المبيعة كبيرة فهل تجد الشجاعة لديك كي تطلب تقسيم العبوة وشراء ما يناسب مقدرتك المالية ؟

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

نعم	لا
الموقف الثانى والعشرون :	
هل تقوم بانتظام بإعادة ترتيب أوراقك وحاجاتك ولا ترضى بأن لا تكون فى مكانها إطلاقاً ؟	
الموقف الثالث والعشرون :	
إن تواجدت فى مناسبة اجتماعية ووجدت أحد الأشخاص الذين تكن لهم كرها شديداً فهل تتسحب بسرعة ؟	
الموقف الرابع والعشرين :	
أخبرك طبيبك الخاص بأنك تعاني من مرض خطير غير قابل للشفاء لا قدر الله هل تبحث عن طبيب آخر ؟	
الموقف الخامس والعشرون :	
دق جرس التليفون أثناء انشغالك بجلسة عاطفية فهل ترد ؟	
الموقف السادس والعشرون :	
هل جميع قراراتك وأحكامك تابعة من ذاتك ؟	
الموقف السابع والعشرون :	
إذا وجدت الخدمة ضعيفه فى أحد المطاعم هل تدفع البقشيش المعتاد ؟	
الموقف الثامن والعشرون :	
دق جرس التليفون فى الوقت الذى تنهى فيه لتناول الطعام هل تطلب من المتحدث تأجيل المحاولة لحين الانتهاء من تناول طعامك ؟	

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

نعم	لا
-----	----

الموقف التاسع والعشرون :

هل تخضع دائماً لرغبات الآخرين عند مشاهدة برامج التلفزيون؟

الموقف الثلاثون :

هل تداوم على شراء أشياء لست في حاجة ملحة إليها ثم تبدى الندم والأسف بعد ذلك ؟

الموقف الواحد والثلاثون :

هل تتقدم بشكوى إلى إدارة البنك عندما تعتقد بوجود خطأ ما في الحساب ؟

الموقف الثاني والثلاثون :

هل تطلب من النادل في المطعم استبدال طلباتك عندما تتذوقها ولا تستسيغ طعمها ؟

الموقف الثالث والثلاثون :

هل تكتب شكوى على الأقل كل شهر بخصوص مواقف أو سلبيات تراها؟

الموقف الرابع والثلاثين :

عندما يعاملك أحد الضباط بخشونة هل تبحث عن اسمه وكتابة شكوى ضده ؟

الموقف الخامس والثلاثون :

هل تعبر دائماً عن رأيك ؟

■ ■ كيف نكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

الموقف السادس والثلاثون :

هل تحاول دائما أن تقدم أفكاراً ترى أنها تتماشى مع آراء الآخرين
مهما كانت مشاعرك وآراؤك الخاصة ؟

الموقف السابع والثلاثون :

عندما تتخذ قرارا هل تقاوتل فى سبيل إقتاع الآخرين بهذا القرار؟

الموقف الثامن والثلاثون :

هل تخاف بسهولة من السلطات أو البوليس؟

الموقف التاسع والثلاثون :

هل تخاف بسهولة من قياداتك أو رؤسائك في العمل؟

الموقف الأربعون :

عندما تواجه مشكلة في المطعم أو الفندق هل تصر دائما على
مقابلة المدير؟

[illegible]

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

تقدير الدرجات

رقم سؤال الموقف	الإجابة بنعم	الدرجة	الإجابة بلا	الدرجة
١-	نعم	١	لا	٠
٢-	نعم	١	لا	٠
٣-	نعم	١	لا	٠
٤-	نعم	١	لا	٠
٥-	نعم	٠	لا	١
٦-	نعم	٠	لا	١
٧-	نعم	١	لا	٠
٨-	نعم	١	لا	٠
٩-	نعم	٠	لا	١
١٠-	نعم	٠	لا	١
١١-	نعم	٠	لا	١
١٢-	نعم	١	لا	٠
١٣-	نعم	١	لا	٠
١٤-	نعم	١	لا	٠
١٥-	نعم	١	لا	٠

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

٠	لا	١	نعم	-١٦
٠	لا	١	نعم	-١٧
١	لا	١	نعم	-١٨
١	لا	٠	نعم	-١٩
١	لا	١	نعم	-٢٠
١	لا	٠	نعم	-٢١
٠	لا	٠	نعم	-٢٢
١	لا	٠	نعم	-٢٣
٠	لا	١	نعم	-٢٤
١	لا	٠	نعم	-٢٥
١	لا	٠	نعم	-٢٦
١	لا	٠	نعم	-٢٧
٠	لا	١	نعم	-٢٨
٠	لا	٠	نعم	-٢٩

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

١	لا	٠	نعم	-٢٠
١	لا	١	نعم	-٢١
٠	لا	١	نعم	-٢٢
٠	لا	١	نعم	-٢٣
٠	لا	١	نعم	-٢٤
٠	لا	٠	نعم	-٢٥
٠	لا	١	نعم	-٢٦
١	لا	٠	نعم	-٢٧
٠	لا	١	نعم	-٢٨
١	لا	١	نعم	-٢٩
١	لا	٠	نعم	-٤٠

والآن اجمع الدرجات التي حصلت عليها نتيجة إجاباتك

تقويم الدرجات

أولاً : إذا كانت درجاتك من ٢٥ - ٤٠ :

انت حازم وقد يظن الأشخاص الذين يجهلون حقيقتك أنك فظ الطباع لا تحتل ولا تطلق بل يتهمونك بالخشونة ولكن المقربين منك يعرفون طباعك وهم يدركون أنك شخص عادى ترفض خطأ الآخرين، ولا تتحمل الاعوجاج فى تصرفات المحيطين بك، وبالطبع كلما زادت درجاتك كلما زادت درجة حزمك للأمور.

ثانياً : إذا كانت درجاتك من ١٠ - ٢٤ :

أنت تتمتع بقدر كبير من الثقة بالنفس، كما تتحكم الكياسة وحسن التصرف فى كثير من أمور حياتك، ويدفعك الأدب أحياناً إلى تحمل التصرفات الخاطئة من الآخرين وعلى وجه العموم أنت تحظى باحترام المحيطين بك وبقدر معتدل من الحزم.

ثالثاً : إذا كانت درجاتك ٩ أو أقل :

أنت محكوم بتصرفات الآخرين، وكثيراً ما تسير الركب ويحتل أنك كثيراً ما تعاني من الغضب المكتوم وخيبة الأمل التى قد تؤثر على حالتك الصحية. أنت مطالب بأن تكون أكثر إيجابية. وتعلم أن تكون صادقاً مع نفسك. وبهذه الطريقة تكتسب المزيد من الثقة بالنفس كما تكتسب بسرعة ثقة واحترام الآخرين وعندما تجد نفسك واقفاً فى مأزق عبر عن مشاعرك المكبوتة فى هدوء تقدم بالشكوى ناقش الموضوع وستندهش عندما تجد الآخرين يقبلون على مرضاتك ووضع شكواك موضع الاعتبار.

احذروا الاضطراب الوجدانى

من أكثر الأشياء التى تسبب للإنسان انزعاجاً واضطراباً وتتدهورا فى سماته الشخصية وبالتالي ضعف شخصيته هو ما يسمى بالاضطراب الوجدانى ولإيضاح الصورة يمكن القول إنه من الحقائق المقررة بالنسبة للشخص العادى تغير الحالة المزاجية لديه والتحول من حالة مزاجية إلى حالة مزاجية أخرى لأسباب تؤثر عليه تأثيراً شديداً من الناحية النفسية ومن المتعارف عليه علمياً أن الشخصية القوية السوية لا تتقلب بين الحالات المزاجية المتباينة بغير سبب وجيه يدعوها إلى ذلك أما بالنسبة لأصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة فإن الحال يختلف عن ذلك تماماً لأن الشخصية الضعيفة قلوبية متقلبة لا تتمتع بالاتزان الوجدانى الذى تتمتع به الشخصية القوية..

ومن علامات الاضطراب الوجدانى لدى أصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة ما يبيده هؤلاء من حب شديد لشخص ما أو لشيء ما ولكن سرعان ما تتحول هذه المشاعر إلى كراهية ومقت شديدين بغير سبب موضوعى أو بغير وقوع حدث يستدعى مثل ذلك التحول الوجدانى وأكثر من هذا فإن أصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة تعمدوا إلى إخضاع نشاطاتها والواجبات المنوطة بها لما خضعوا له من حالة مزاجية فإذا كانت حالتهم سوية المزاج فإنها تقبل على الناس من حولها وتقبل على الحياة وتؤدى أعمالها بكل شغف وحيوية وانشراح ولكن إذا ما انقلبت الحالة المزاجية إلى الأسوأ فإنها سرعان ما تنصرف عن الناس وعن الأعمال التى كانت تزاولها بإقبال ونشاط ومعنى ذلك أن النشاط الذى تبذله الشخصية الضعيفة رهن بما تخضع له من حالة مزاجية فإذا كانت الحالة المزاجية إيجابية وجيدة وسارة كان النشاط المبذول متوفراً وكان الإقبال عليه تاماً أما إذا تحولت الحالة المزاجية إلى الأقل مستوى أو التوت الحالة المزاجية

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

إلى الأسوأ فإن الحماسة تخف وقد تنهار الهمة وتخفت الإرادة وتتبدد الخطط التي كانت مرسومة من قبل.

والاضطراب الوجداني يسبب ضعف الشخصية نظراً لآثاره السلبية على التصرفات والسلوكيات وما أن يفيق الإنسان من الحالة المزاجية ويعود إلى سابق عهده من إيجابية وإقبال فإنه قد يأخذ في الندم على ما بدر منه وقد تتجم عن تلك التقلبات المزاجية نتائج خطيرة في حياة الإنسان كنتيجة للإنقلاب الوجداني فقد يتصرف الإنسان نحو حبيبته أو شريكه تصرفاً غاضباً نتيجة الانقلاب الوجداني ولكن بعد وقت يقصر أو يطول ما يهدأ ويعود إلى ما كان عليه من قبل من حب وحنان للحبيبة التي كانت صريحة للغضب المفاجئ والانقلاب الوجداني.

وليس الغضب وحدة هو الذي يشكل الخطر في سلوك الإنسان المضطرب بل الحب الشديد الجارف أيضاً الذي يكون سبباً للانقلاب الوجداني لذلك نحذر كل التحذير من الاضطراب الوجداني الذي يؤدي إلى ضعف الشخصية وضعف التأثير الإيجابي على الآخرين.

الشخصية الجذابة

قوام الشخصية الجذابة هو المقدرة على اجتذاب الناس إلينا وإلى حبنا واحترامنا وترغيبهم في تحقيق ما نريد.

(في هذا الفصل نلقى الضوء على فنون ومهارات ذلك التعامل الإنساني الذي يجعل الإنسان صاحب شخصية جذابة ومؤثرة وقوية في آن واحد).

الفصل الثالث

سر جاذبية الشخصية))

يعشق طلبة وطالبات مركز تنمية القدرات البشرية مجموعة من الأساتذة بالذات وينفرون من مجموعة أخرى وهم فى عشقتهم يعرفون السبب إما فى نفورهم فهم حائرون لأنهم لا يجدون سببا عقليا جوهريا.

فالأساتذة الذين ينفرون منهم مجموعة مختارة من العلماء يمتازون بغزارة العلم وكان من الأجدر أن تكون هذه المجموعة المختارة من العلماء هى التى ينجذب إليها هؤلاء الطلاب للاستفادة من علمهم الغزير لو ... لو أنهم نجحوا هم فى جذب هؤلاء الطلاب اليهم.

قد تكون يا صديقى القارئ.. يا صديقتى القارئة من أصحاب العبقريات متقنا، ذا ضمير حى، ومظهرا طيبا ونسبا كريما ولكنك لا تظفر بإقبال الناس عليك وجاذبيتهم إليك.. وبحث كثيرا لا تعرف على السبب وراء انجذاب هؤلاء الطلاب إلى مجموعة معينة من الأساتذة وأخذت أتساءل هل هو أسلوب هؤلاء الأساتذة فى الشرح وتوصيل المعلومات نعم إنه هو السبب الرئيسى إنهم يصلون إلى هؤلاء الطلاب عن طريق القلوب قبل العقول لأنهم يضربون على أوتار قلوبهم فتفتح عقولهم لكل ما يقولون وكل ما يفعلون.. وهذا هو طريق الجاذبية مخاطبة القلب لتصل إلى العقل... طريق العاطفة الذى يجعل العقل يرتاح إلى ما ارتاحت إليه العاطفة بينما العلماء الآخرون يعطون المعلومة الجافة يخاطبون العقول فقط وهو سر ابتعاد الطلبة والطالبات عنهم.

إذا أردت أن يكون لديك مغناطيس لجذب الناس إليك والتأثير فيهم عليك أن تخاطب عواطفهم قبل أن تخاطب عقولهم. وإذا كسبت قلوبهم وودهم تستطيع بالتأكيد أن تكسب عقولهم وعندها تستطيع أن تقنعهم وتجذبهم إليك.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

وثق عزيزى القارئ أن أثمن الفرص التى تمر بك للعب على أوتار عواطف الآخرين هى فرص إدخال السرور على نفوسهم فهى ثمينة بالنسبة إلى الغير لأن السرور والسعادة غاية ينشدها كل إنسان فهى غاية ثمينة بالنسبة لنا جميعا لأنها تفتح لنا قلوب الآخرين وبالتالي هى الطريق لفتح عقولهم أيضاً فهى تجعل نفوسهم أسرع استجابة لنا.

منذ أكثر من خمس وثلاثين عاماً تعرفت على النقابى الراحل رحمه الله الأستاذ عبد العزيز السيد وكان نقابياً مستقلاً يناضل من أجل حقوق العمال وكان من المقربين للزعيم الراحل جمال عبد الناصر ومن مجلس قيادة الثورة... قام بتأسيس جريدة أخبار العمال وهى أول جريدة عمالية مستقلة فى مصر.

واختلفت رؤيته عبد العزيز السيد رحمه الله ومواقفه مع بعض رجال الثورة واستمر فى النضال واستمرت جريدته فى الظهور حتى الآن والعجيب هو ما رأيته عندما عملت معه فى الجريدة كمحرر عمالى وكنت أعمل بقسم التحقيقات الصحفية ثم رئيساً لقسم التحقيقات الصحفية ورأيت كيف يتفانى الناس فى خدمته ويقبل كبار الكتاب على ملء صفحات صحيفته بدون مقابل وسألت نفسى ذات مرة ما الذى يدفعنى إلى كتابة الكثير فى صحيفته فى وقت أحاج إليه للبحث والتأليف ولم أجد جواباً غير أن هذا الرجل رحمه الله يمتاز بقدرته العجيبة على إدخال السرور على نفوس من يقابل ومن يعامل وكان يتميز بشخصية قوية مؤثرة جذابة (رحمه الله).

إننا جميعاً نسعى إلى السعادة وانجذاب الناس إلينا ولكننا فى كثير من الأحيان نفشل ونخيب مادمنا عاجزين عن إسعاد أنفسنا.. وإذا كان هذا هو حالك عزيزى القارئ... أو حالك عزيزتى القارئة... فلماذا لا ندير جميعاً الدفة فنعمل على إسعاد غيرنا وعندها يمكن أن نشعر بالسعادة وقد ثبت من خلال دراسات التحليل النفسى لمئات الأشخاص أن الإنسان لا يستطيع إسعاد نفسه بقدر ما يستطيع أن يسعد أو يسعده غيره...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وأقول عبارته أنا مقتنع بها تماماً "إسعاد الآخرين لا يكلف شيئاً ولكن يفعل كل شيء" فهذا نردد جميعاً هذه العبارة التي هببت تواتر ونقول "إسعاد الآخرين لا يكلف شيئاً ولكن يفعل كل شيء... ووسائل هذا الإسعاد يتلخص فى كلمتين هما (الرقعة والمجاملة) فعلاً إنها تفعل فى كثير من الأحيان ما لايفعله المال فلنحاول إذن أن نقابل كل إنسان بوجه باش وابتسامة مشرقة وتحية من القلب... أنها نصيحة نهديها إلى كل شخص إلى من له حاجة وإلى من يعطى الحاجة نهديها إلى المحكوم وإلى الحاكم فى كل وقت وكل مكان.. إنها سر جاذبية الآخرين لنا والذكاء مطلوب لمخاطبة العواطف ويمكن القول إن اللباقة والحصافة أقوى من القوة والسيطرة وهى الخير الذى يقاوم الشر دائماً... واللباقة والحصافة وإسعاد الآخرين هو طريق الشخصية الجذابة... وهناك قصة طريفة خيالية توضح مدى فائدة الذكاء كى يتفوق الإنسان ويصبح أكثر جاذبية للآخرين... تقول الأسطورة وقع خلاف ذات يوم بين الشمس والرياح كل منهما تدعى تفوقها على الأخرى وبينما هما فى خلاف وجدال مر رجل حكيم يرتدى عباءة فجعل الرهان عليه إليه فقالت الرياح الذى يستطيع أن يخلع عباءة هذا الرجل يكون له التتويج فقبلت الشمس التحدى رغم الاعتقاد بأن للرياح الغلبة فى هذه الجولة... وبدأت المباراة فعصفت الرياح وزارت وراحت تلاطم الرجل والرجل يزداد تشبثاً بعباءته وتمسكاً بها وإحكاماً لها على جسده ولم تقلح الرياح فى انتزاع العباءة من الرجل الحكيم...

وجاء الدور على الشمس التى داعبت الرجل وقالت له أريد أن أكسب الجولة دون أن أسبب لك أى إيذاء ولاأطلب منك سوى أن تتصرف التصرف الطبيعى الذى يحميك ولا يسبب لك أى ضرر... وبدأت الشمس جولتها فسلطت جزءاً مرتفعاً من حرارتها على رأس هذا الرجل وكان هذا الارتفاع يشعر الرجل بشدة الحرارة دون إيذاؤه وهنا فكر الرجل سريعاً ماذا يفعل ليتفادى الحرارة الشديدة التى على رأسه وهنا خلع العباءة وقام بلف رأسه بها ليتفادى حرارة الشمس ومن هنا فازت الشمس بالجولة بفضل اللباقة والحصافة والذكاء فقيادة الآخرين وجذبهم إلينا أسهل

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

من دفعهم إلى ذلك والابتسامة تحقق ما يعجز السيف عن تحقيقه ابتسم عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة تبتسم لكم الدنيا أتعرف يا عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة ماذا يحدث عند الابتسام إنك حين تبتسم تستخدم ثلاث عشرة عضلة من عضلات وجهك فى حين أنك تستخدم أربعاً وسبعين عضلة إذا عبست وبرغم هذا كما قال جيمس بندر مدير معهد الدراسات الإنسانية الأهلـى بنيويورك قال إن أكثر الناس لا يبالون بهذا النشاط العضلى الزائد ويمضون عابسين متجهمين غير مدركين أنهم بهذا يهملون مظهراً هاماً من مظاهر الشخصية الجذابة فإذا صادفت عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة شخصية متجهمة عبوسة فالتمسوا لها العذر فلا تبادله عبوساً بعبوس، بل إلق إليه بإحدى ابتساماتك الوضاعة المشرقة وقد يمنعه الحياء فى بداية الأمر عن أن يبادلك الابتسام ولكنك اذا واصلت مقابـلته بالابتسام فستجد على مر الأيام أن عضلات وجهه تسترخى وأنه سيرد على ابتسامتك المشرقة بابتسامة أكثر منها إشراقاً.. وستجد أن انعطافه إليك أشد وميله أقوى وهكذا فإن الابتسامة وسيلة مضمونة لجذب الآخرين.

وللابتسامة أنواع شتى وأنت يا صديقى وأنت يا صديقتى حين تشرع عضلات وجهك الثلاث عشرة فى التقلص مكونة الابتسامة فإن اتجاهك الذهنى حينئذ هو الذى يقرر كيف تكون الابتسامة... هل ستكون جوفاء باردة أم صفراء حقودة.. أم ابتسامة مشرقة متوددة عطوفة.. فإذا لم تكن عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة تعنين الابتسام حقاً جاءت الابتسامة أقرب إلى الوجوم والجمود أما إذا كانت ابتسامه صادقة نابعة من القلب فإن الابتسامة تجزل لك عندئذ العطاء وتفتح لك مغاليق القلوب كما تفتح أنسام الربيع الندية براعم الزهر...

وبلغة خبراء الحب فإن الابتسامة الحققة هى التى سرها الإخلاص ولحنها المحبة التى وسعت الناس جميعاً وبلغة تجار العملة الابتسامة العصبية الآلية المصطنعة كالعملة الزائفة قل أن تتطلى على أحد...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وهناك فريق من علماء النفس يقول الأفعال تعقب الإحساس ويعنى آخر الإحساس يسبق الفعل ولكن الواقع يؤكد ان الأفعال والإحساس يمضى كل منهما جنباً إلى جنب بمعنى أننا إذا سيطرنا على أفعالنا التى تخضع لإرادتنا أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على إحساسنا والعكس صحيح.

وهناك رأى جميل يقول إنك إذا ابتسمت دون أن يكون لك حافز على الابتسام انتهيت إلى الظفر بهذا الحافز فعلاً إذا أردت أن تكون صاحب شخصية جذابة عليك بالابتسامة المشرقة الواثقة الصادقة.. إذا ابتسمت عزيزى القارئ فى وجه زوجتك ستقبل عليك زوجتك فى سعادة وإذا ابتسمت تلك الابتسامة فى وجه زملائك سيقبلون عليك مخلصين متعاونين، أيقظ قواك الخفية الإيجابية وكن مقتنعاً تماماً بأنك تبتسم لأنه ليس هناك ما يدعو إلى العيوس والتجهم والحياة إلى زوال فيجب الاستمتاع بها وإدخال السعادة إلى قلوبنا وقلوب الآخرين.

فلنرسم جميعاً الابتسامة المشرقة الجذابة ولا تبخس يا عزيزى الابتسامة حقها فهى لا تزيدك إشراقاً وحسب بل هى تأسر لك القلوب وتسهل لك عملك وتعود على صحتك بالخير وتجعلك صاحب شخصية جذابة ومؤثرة وقوية فى آن واحد..

أشهر سمات الشخصية الجذابة

تعد الثقة بالنفس أشهر سمات الشخصية الجذابة على الإطلاق بل يعدها البعض مفتاح الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.. وتعنى الثقة بالنفس لدى البعض التمتع بالشخصية القوية المؤثرة التى قد يولد بها الإنسان وتكون مشيدة بداخله منذ البداية أو تلك التى تتنشأ بالممارسة.

والحقيقة أن الثقة بالنفس سمة إيجابية تظهر بالفعل وليس بالكلمات ولا أعتقد أن الثقة تأتى بالمظاهر فكثير من الناس يبدو عليهم أنهم يتمتعون بالثقة فى أنفسهم بينما هم ليسوا كذلك بالفعل وقد يدركون أنهم قد يرتكبون خطأ ما أو ترتبك بعض أمورهم ولا يستطيعون أن يفعلوا شيئاً وهو ما يخرج عن نطاق الثقة بالنفس وهناك ثلاثة تعريفات هامة لمفهوم الثقة بصفة عامة منها اقتناع واعتماد الشخص على قدراته الذاتية، ومنه الإيمان بكفاءة شخص وبأنه جدير بالثقة، ومنها الاتفاق على أن المعلومة لدى ذلك الشخص لا تنفى وتبقى دائماً فى طى الكتمان.

والثقة بالنفس تعنى أن يحظى الشخص بنظرة إيجابية وفى الوقت نفسه تكون واقعية حيال نفسه ووضعه ومثل هذه الطريقة فى التفكير تعنى أن ذلك الشخص يمتلك القدرة على الثقة فى قدراته وقراراته الخاصة كما تعنى أيضاً أن لديه القدرة إلى حد بعيد ومعقول فى أن يمتلك زمام حياته وأن يدافع عن حقوقه وتطلعاته فى ظل هذا العالم الذى يبدو مفرعاً بعد التطورات السياسية العالمية الأخيرة وانفراد أمريكا بقيادة العالم قيادة غير عادلة.

ودعنا من السياسة إلى الثقة بالنفس التى لا تعنى القدرة على عمل كل شئ وإنما التصرف الإيجابى حتى عند الإخفاق يجب أن تحتفظ بنظرة إيجابية بأقصى ما تستطيع.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

ويؤكد فريق من علماء النفس أن أقوى مؤثر يؤثر عليك شخصياً ويستطيع أن يؤثر على الناس هو الثقة بالنفس وأنه تأثير مزدوج إن وجد وتمتع به الإنسان كان تأثيره إيجابياً للغاية ومنح الإنسان كل أسباب النجاح والتفوق والتأثير الإيجابي في الناس وإذا لم يوجد كان تأثيره على الإنسان تأثيراً سلبياً وقد ينتقل هذا التأثير السلبي إلى الآخرين.

وثق عزيزي القارئ.. عزيزتي القارئة أن الإنسان الواثق في نفسه هو الشخصية الوحيدة القادرة على التأثير الإيجابي في الآخرين والقدرة على جذب الآخرين وإجبارهم على تقديم فروض الاحترام والولاء لأن تلك الثقة بالنفس تمنح الإنسان القدرة على احترام الآخرين والاهتمام بمصالحهم ومساعدتهم بقدر الإمكان وهذه الثقة هي الدعامة التي لا غنى عنها لنجاح الإنسان في حياته.

ويرى (د. بتكين) أستاذ علم النفس المعروف أن هناك نوعين من الثقة مرغوباً فيهما ويمكن بهما أن تؤثر في الناس تأثيراً إيجابياً دون أن تكون هناك أي آثار سلبية لهذه الثقة.

الأول : الثقة المطلقة بالنفس والتي تستند إلى مبررات لا يأتيها الباطل من أمام أو من خلف أو كما يقولون إنها الثقة التي لا تقبل الجدل أو النقاش ثقة تتفع صاحبها وتجزيه خيراً وترى صاحب تلك الثقة يواجه الحياة بجرأة وقوة وشجاعة وثبات غير هائب أو متردد أو قلق.

والثاني : الثقة في مواعيدها ونرى هذه النوعية واضحة في المواقف والسلوكيات التي تتطلب الثقة.

ويمكن القول بأن الثقة بالنفس تعني الإيمان بها إيماناً مطلقاً فما هو مقدار ثقة كل منا في نفسه ؟

الرد من خلال الإجابة على تلك الأسئلة بصراحة وشفافية.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

لا	نعم
----	-----

س١٠ هل تشعر دائماً بأنك أقل أهمية من الآخرين ؟

س١١ هل تبدو راضياً عن مظهرك ؟

س١٢ هل تعتقد أنك قادر على أداء الأعمال بنفس الكفاءة التي يؤدي بها الآخرون نفس الأعمال ؟

س١٣ هل تشعر بالارتباك عند الوصول إلى حفل عام ولاحظت أن الجميع يرتدون ملابس رسمية وأنت لا ترتدى ملابس رسمية ؟

س١٤ هل تعتقد بأنك تحظى بحب معظم الناس ؟

س١٥ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية قوية ؟

س١٦ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية مؤثرة ؟

س١٧ هل تشعر غالباً بالرضا عن حالتك النفسية ؟

س١٨ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية جذابة ؟

س١٩ هل تعتقد بأن لديك موهبة الأناقة وحسن الهمد ام ؟

س٢٠ هل تشعر بأنك بارد العواطف أمام الكوارث ؟

س٢١ هل تعمل بصورة جيدة فى الأعمال الجماعية ؟

س٢٢ هل تصف نفسك غالباً بأنك شخص عادى أو أكثر قليلا من الشخص العادى ؟

س٢٣ هل تشعر دائماً بالغيرة من إنجازات الآخرين ؟

س٢٤ هل تتجنب دائماً الأعمال التى تضايق الآخرين حتى لو كنت من المحبين لأداء هذه الأعمال ؟

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

لا	نعم
----	-----

س٢٥ هل ترتدى بصورة حتمية الملابس التي ترضى أذواق الآخرين؟

س٢٦ هل تقضى وقتاً طويلاً فى أداء أعمال للغير؟

س٢٧ هل يمكنك أحياناً أن تترك إدارة شئون حياتك للآخرين؟

س٢٨ هل تعتقد بأنك إيجابى فى تفكيرك؟

س٢٩ هل تجد نفسك أحياناً مضطراً للاعتذار للآخرين عن

تصرف ما ترى أنه لا يجب أن يكون؟

س٣٠ هل تشعر بصفة دائمة بأنك تقتقد الإبداع أو التميز؟

س٣١ هل تحتاج بصفة مستمرة للاستماع إلى نصائح

الآخرين؟

س٣٢ هل تشعر بالضيق عندما تتسبب عن طريق الخطأ فى

مضايقه الآخرين؟

س٣٣ هل تحتاج لوقت طويل لكسر حاجز الصمت بينك وبين الآخرين؟

س٣٤ هل تنظر إلى المرأة أكثر من ٣ مرات يومياً؟

س٣٥ هل تعتقد بأنك تحب الدعاية لنفسك نوعاً ما؟

س٣٦ هل تعتقد بأنك تصلح كى تكون قائداً فى مجال عملك للآخرين؟

س٣٧ هل تعتقد بأنك تتمتع بذاكرة قوية؟

س٣٨ هل تشعر بأنك تهتم بالآخرين وأنهم يشعرون باهتمامك هذا؟

س٣٩ هل تعتقد بأنك تتحدث بلباقة؟

س٤٠ هل أنت مستمع جيد للآخرين؟

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

النتيجة والتقويم

راجع إجاباتك بنعم وبلا وامنح نفسك درجات طبقا للجدول الآتي :

رقم السؤال	الإجابة بنعم	لا	رقم السؤال	الإجابة بنعم	لا
-١	١	صفر	-٢١	صفر	١
-٢	صفر	١	-٢٢	صفر	١
-٣	صفر	١	-٢٣	صفر	١
-٤	١	صفر	-٢٤	صفر	١
-٥	١	صفر	-٢٥	صفر	١
-٦	صفر	١	-٢٦	صفر	١
-٧	صفر	١	-٢٧	صفر	١
-٨	صفر	١	-٢٨	١	صفر
-٩	صفر	١	-٢٩	صفر	١
-١٠	صفر	١	-٣٠	صفر	١
-١١	١	صفر	-٣١	صفر	١
-١٢	١	صفر	-٣٢	صفر	١
-١٣	صفر	١	-٣٣	صفر	١
-١٤	١	صفر	-٣٤	١	صفر
-١٥	١	صفر	-٣٥	١	صفر
-١٦	١	صفر	-٣٦	١	صفر
-١٧	١	صفر	-٣٧	١	صفر
-١٨	١	صفر	-٣٨	١	صفر
-١٩	١	صفر	-٣٩	١	صفر
-٢٠	١	صفر	-٤٠	صفر	١

اجمع الدرجات التي حصلت عليها واعرف نتائج هذه الإجابات.

التقويم

١- إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات من ٢٥ - ٤٠ درجة :

فهذا يعنى أنك أنت واثق من نفسك تعرف قدراتك تعرف بصفة مؤكدة نقاط القوة ونقاط الضعف فى شخصيتك ولكن مع وجود بعض التحفظات فعندما تقترب درجتك من الأربعين فهناك مخاوف أن ينظر إليك الآخرون على أنك شخص متعجرف ومتكبر وبناء عليه من الأفضل أن تبذل بعض المجهود للتخفيف من انفعالاتك وردود أفعالك.

٢- إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات من ١٢ - ٢٤ درجة :

فهذا يعنى أنك واثق من نفسك فى حدود معقولة ومع ذلك تتتابك بعض المخاوف والشكوك وإحساس بعدم الأمان. وربما أنت فى حاجة لبذل القليل من المجهود لاكتساب الثقة بالنفس وإعادة اكتشاف مواهبك وقدراتك.

٣- إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات أقل من ١١ درجة :

فهذا يعنى أنك أنت فى حاجة فعلية لبذل المجهود لاكتساب الثقة بالنفس. ابحث عن نقاط الضعف فى شخصيتك، جاهد نفسك فى رفع أسباب الثقة بقدراتك واحرص على احترام نفسك ليحترمك الآخرون.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الاختبار الثاني للثقة بالنفس

أجب على الأسئلة التالية بأقرب الإجابات إلى نفسك :

(نعم) إذا كنت واثقاً من الإجابة تماماً.

(دائماً) إذا كانت الإجابة تنطبق عليك في أغلب الأحوال.

(أحيانا) إذا كانت الإجابة تنطبق بنسبه ٢٥٪ مثلاً.

(نادرًا) إذا كانت الإجابة تنطبق بنسبة ضئيلة ٥% مثلاً.

(لا) إذا كانت الإجابة لا تنطبق عليك تماماً.

(الأسئلة)

نعم	دائماً	عادة	أحياناً	لا
(الأسئلة)				
١- هل تتصرف في حيوية وحزم ونشاط وهمة قوية بصفة مستمرة ؟				
٢- هل تتحمس للناس وللمسائل العامة التي تثار وتعطى رأيك بشجاعة ؟				
٣- هل تسعى لتحسين مركزك في الحياة وبصفة دائمة ؟				
٤- هل تدافع بجسارة عن وجهة نظرك مادمت مقتنعاً بها ؟				
٥- هل أنت قادر على أن تفرض على نفسك مطالب ثم تعمل على تحقيقها ؟				
٦- هل تتجنب تضيق الوقت والمجهود والمال على نفسك وعلى غيرك ؟				

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

[illegible]

٢٢- هل لديك حب الاستطلاع؟

٢٤- هل تدافع عن معتقداتك بكل ما أوتيت
من قوة ؟

۳۵ هل أنت قادر على مقاومة الإغراء بشتى
صوره ؟

٢٦- هل تتجنب دائماً مشاعر الحقد والضعف
من الناس ؟ هل تتقاضي دائماً أن تصل إليك روح
الهزيمة ولا تسمح لها بالوصول إليك ؟

٢٧- هل تواجه الخطر وشتى المواقف بشجاعة؟

٢٨- هل تنتقد نفسك أحياناً ؟

٢٩- هل تتحاشى تماماً التحسر على النفس
 مهما كانت الظروف ؟

٤٠- هل لك فلسفة محددة في الحياة؟

٤١- هل تعيش في الحاضر لافى الماضى
ولا المستقبل؟

٤٢- هل تقاوم المؤثرات التي تحاول تغيير سلوكياتك ولا تجعلها تنال منك بسهولة ؟

٤٣- هل أنت بطبيعتك عطوف على نفسك
وعطوف على الآخرين أيضاً ؟

٤٤- هل تحسن الإصغاء إلى آراء الغير وأفكارهم؟

٤٥- هل تشعر بوجود تناسق مابين حركاتك وإشاراتك وتعبيراتك ؟

٤٦- هل تتحدث بنبرة صوت واضحة المعالم؟

■ ■ كيف نكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

نعم	دائماً	عادة	أحياناً	لا
٤٧- هل تنطق الكلمات بألفاظ سليمة خالية من العيوب ؟				
٤٨- هل تحافظ دائماً على مواعيدك وبقته ؟				
٤٩- هل تتقبل الدعابة على نفسك بصدر رحب ؟				
٥٠- هل تتمتع بروح رياضية تجعلك تتقبل الهزيمة إذا حدثت ؟				
٥١- هل تستطيع أن تتحدث إلى مجموعة من الناس دون ارتباك أو تلعثم ؟				
٥٢- هل أنت قادر على القيام بخدمة نفسك بنفسك ؟				
٥٣- هل تهتم بشئونك وتتجنب التدخل في شئون الناس ؟				
٥٤- هل تعترف بأخطائك بسهولة ؟				
٥٥- هل تستطيع التضحية بنفسك ؟				
٥٦- هل تحب مداعبة الأطفال وملاطفتهم ؟				
٥٧- هل تحب الحيوانات وطيور الزينه ؟				
٥٨- هل تقوم علاقاتك بالناس على البساطة والود الخالص ؟				
٥٩- هل تتحاشى دائماً استقراز الآخرين أو حتى نقدهم ؟				
٦٠- هل لديك القدرة على اكتساب صداقات الناس بسرعة ؟				

■ كيف اكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

[illegible]

- ٧٣- هل تتجنب تدبير المقالب أو المشاركة فيها ؟
٧٤- هل أنت محب للتعاون مع الناس ؟
٧٥- هل تهتم بالقضايا الهامة ومشكلات الآخرين ؟
٧٦- هل أنت قادر على تقديم مصلحة الجماعة على مصلحتك الشخصية ؟
٧٧- هل تحب الفنون التشكيلية واللوحات الطبيعية المعبرة ؟
٧٨- هل تحب الموسيقى ويمكنك الاستمتاع بها ؟
٧٩- هل تحب الأدب وتهتم بأحد فروعها ؟
٨٠- هل تجد الأفكار الحديثة آذانا صاغية لديك ؟
٨١- هل تتمتع بذاكرة جيدة ؟
٨٢- هل تحب التنقل والسفر والرحلات ؟
٨٣- هل لك هوايات خاصة ؟
٨٤- هل يخلو حديثك دائما من الأخطاء فى حقوق الآخرين أو فى حق نفسك ؟
٨٥- هل تساهم فى الأنشطة الاجتماعية أو فى أحدها على الأقل ؟
٨٦- هل أنت حريص على قراءة الصحف والمجلات للتعرف على ما يدور حولك ؟

أكرر القول وأقول قبل أن تجيب، أجب بكل دقة وأمانه، وأمامك دقيقة كاملة كي تفكر وتجيب عن كل سؤال، كن أميناً للغاية مع نفسك عند الإجابة.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

الآن أعط لنفسك ٥ درجات على كل إجابة بنعم، و ٤ درجات عن كل إجابة بكلمة "دائماً" و ٣ درجات عن كل إجابة "عاده" و ٢ درجتان عن كل إجابة بكلمة أحياناً، ودرجه واحدة عن كل إجابة بكلمه نادراً، وصفر لكلمه "لا" واجمع درجاتك التي حصلت عليها.

النتيجة

أولاً ، فإذا اما حصلت على ٢٦٥ درجة ، فإنك ولا بد أن تعرف أنك إنسان لديك ثقة معقولة في نفس وعليك الحصول على المزيد من تلك الثقة بالنفس.

ثانياً ، وإذا حصلت على أقل من ٢٦٥ درجة ، فأنت في حاجه حقيقية لاكتساب مهارات زيادة الثقة بنفسك كي تتجنب المتاعب التي تلاقىها يوماً.

- وعلى كل كرر إجراء هذا الاختبار مرة كل شهر واحرص على أن تزداد الدرجات كل شهر بمعدل ٢٥ درجة على الأقل عندها تكون مهارات اكتساب ثقتك بنفسك قد أثمرت بكل المقاييس.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

القيادة والشخصية الجذابة

يتمتع معظم أصحاب وصاحبات الشخصية الجذابة بسمات القيادة التي تجعل من هؤلاء شخصيات قيادية متميزة...

فهل أنت عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة تتمتعون بشخصية قوية قيادية جذابة؟

يمكنكم التأكد من الإجابة على هذا السؤال بعد الإجابة على مجموعة الأسئلة التالية التي يمكن من خلالها معرفة مدى وجود سمات القيادة من عدمها في تكوينكم الشخصي...

اختر الإجابة المناسبة من الإجابات (أ) أو (ب) أو (ج).

السؤال الأول :

إذا كنت طالبا هل توليت منصبا في مدرستك أو جامعتك أو إذا كنت تعمل ما هو أعلى منصب توليته في عملك؟

أ - مدير (رئيس اتحاد طلاب).

ب- مشرف (رئيس إحدى لجان الأنشطة بالجامعة أو المدرسة).

ج - لم أتول أبداً مناصب إدارية عليا أو إشرافية.

السؤال الثاني :

هل انضممت من قبل إلى إحدى اللجان المتخصصة أو المتميزة في مجال عملك؟

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

أ - نعم وكنت رئيسها.

ب - نعم كنت عضواً مشاركاً.

ج - لا لم أشارك ولا أريد أن أشارك في تلك اللجان.

السؤال الثالث :

هل تعتقد أن شخصيتك (شخصية قيادية) ؟

أ - نعم.

ب - ربما.

ج - لا.

السؤال الرابع :

ما هو الحلم الذي تطمح إلى تحقيقه ؟

أ - أن أصل إلى أعلى رتبة في وظيفتي أو ترتبى الدراساتى.

ب - أن أكون مستقراً مادياً.

ج - أن أحظى بحياة عائلية سعيدة ومستقرة.

السؤال الخامس :

هل تحب مسابقة الموضة ؟ أم تحب التميز والتفرد ؟

أ - أحب التميز والتفرد.

ب - كليهما.

ج - أحب أن أساير آخر صيحات الموضة.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

السؤال السادس :

ما هو موقفك تجاه تلقى الأوامر ؟

أ - لا أكون سعيداً.

ب - إنه شيء ضرورى بشرط أن تكون هذه الأوامر معقولة.

ج - لا أمانع على الإطلاق.

السؤال السابع :

ما هو تخطيطك فى العمل الذى تفعله ؟

أ - التنظيم.

ب - أن أفعل الأشياء بطريقتى الخاصه.

ج - أن أخضع للتنظيم المعمول به.

السؤال الثامن :

فوجئت بترقية زميل لك كان فى نفس مستواك وملازمك طوال سنوات عملك

وتم وضعه فى رتبة أعلى منك، فأى التصرفات التالية يكون رد فعلك ؟

أ - تشتعل غيظاً جداً ولا تقبل هذا الأمر.

ب - ستتساءل عن سبب حصوله على مثل هذه الترقية، ولكن تأمل أن تستطيع

التعامل مع زميلك هذا فى المستقبل على ألا يؤثر ذلك فى صداقتكما.

ج - على الرغم من شعورك بالإحباط لعدم ترقيةك، إلا انك لن تبدى أى مشاعر

سلبية تجاه زميلك وستقدم له تهانيك.

■ ■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

السؤال التاسع :

حينما بدأت العمل، هل انتظرت يوماً ما أن تكون رئيس العمل ؟

أ - نعم وحلمت بذلك اليوم.

ب - تمنيت أن أحقق هذا الحلم يوماً ما.

ج - لم أفكر في الأمر لهذه الدرجة.

السؤال العاشر :

هل نظمت أنشطة اجتماعية مع جيرانك مثلاً ؟

أ - نعم وأشار لهم دائماً في شتى المناسبات.

ب - لا، لكن ربما أشترك في شيء كهذا في المستقبل.

ج - لا، أنا سعيد لترك مثل هذه الأشياء للآخرين.

السؤال الحادى عشر :

هل كنت رائداً لفصلك حينما كنت طالباً ؟

أ - نعم وكنت حريصاً على القيادة.

ب - لا، كنت التلميذ الذى يساعد الأستاذ في حفظ النظام في الفصل.

ج - لا لم أفكر في مثل هذا إطلاقاً.

السؤال الثانى عشر :

هل تعتبر نفسك مبتدعاً لإحدى الصيحات أو الافكار المبدعة أو الابتكارات ؟

أ - نعم وأستطيع أن أثبت ذلك.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

ب - ربما فهناك الكثير من الأفكار الإبداعية عندي.

ج - ليس بالتحديد على الإطلاق.

السؤال الثالث عشر :

هل تترك وظيفة مستقرة بلا مجال للترقية، من أجل وظيفة أقل استقراراً وبراتب مماثل لكن بها فرص كبيرة للترقية.

أ - نعم فأنا لا أحب أن أظل في مكانى بلا ترقية.

ب - أنا غير متأكد مما سأفعله إلا إذا حدث هذا الأمر بالفعل.

ج - لا على الإطلاق فأنا أحب الاستقرار.

السؤال الرابع عشر :

هل تتطلع إلى أصحاب السلطة ؟

أ - لا لأتنى لا أتمنى أن أكون صاحب سلطة.

ب - أحياناً عندما يكون ذلك ضرورياً.

ج - نعم، عادة.

السؤال الخامس عشر :

هل تعتقد أن كل الناس سواسية ؟

أ - لا لأن الناس درجات.

ب - نعم، إلى حدما.

ج - نعم، فأنا من مؤيدى إزالة الطبقات فى المجتمع.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

السؤال السادس عشر :

هل تؤيد النقابات العمالية الفعالة ؟

أ - لا هي مجرد تنظيمات يبتغى منها البعض فقط.

ب - إلى حد ما هي تنظيمات مشروعة.

ج - نعم فهي الطريق للمطالب العمالية العادلة.

السؤال السابع عشر :

هل نظمت حملة ضد شيء لا تتفق معه أو لا تؤمن به ؟

أ - نعم إذا كان من واجبات وظيفتي.

ب - لا، ولكن شاركت في مثل هذه الحملات مرغماً.

ج - لا على الإطلاق فأنا أشارك فيما أؤمن به فقط.

السؤال الثامن عشر :

أى السياسيين التاليين تحب ؟

أ - أحمدى نجاد.

ب - بوش.

ج - حسن نصر الله.

السؤال التاسع عشر :

هل تعتقد أن الزعامة القوية شيء أساسى فى القرن الحادى والعشرين :

أ - نعم. فدائماً هناك حاجة إلى قائد قوى.

•• كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ••

ب - تعد الزعامة القوية شيئاً جيد طالما الشعب واعياً.

ج - لا ، فالزعامة القوية أصبحت مبدأً عتيقاً وبطل استخدامه وأصبح التعاون بين الجميع أهم من الزعامة القوية.

السؤال العشرون :

هل يلجأ إليك أشخاص من خارج محيط عائلتك طلباً للنصيحة ؟

أ - نعم، دائماً.

ب - أحياناً.

ج - أبداً أو نادراً.

السؤال الواحد والعشرون :

هل تؤرقك فكرة اعتلائك السلطة ؟

أ - نعم.

ب - لا.

ج - لم أفكر أبداً في هذا الأمر.

السؤال الثاني والعشرون :

إذا كنت في مطعم مع مجموعة من الأصدقاء ووجدت أن مستوى الخدمة يرثى له، بعد انتظار دام أكثر من ساعة أى التصرفات التالية سيكون رد فعلك ؟

أ - تقترح أن تغادروا جميعاً المكان احتجاجاً على سوء الخدمة.

ب - تشتكى وأنت في مكانك، ثم تسأل الجميع عما ينوون فعله.

ج - تنتظر أن يتقدم شخص باقتراح ما ثم تتبع رأى الأغلبية.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

السؤال الثالث والعشرون :

هل نظمت حفلاً تجمع فيه أفراد العائلة أو حفلاً لجمع شمل الأصدقاء القدامى؟

أ - نعم، فى مناسبات عديدة.

ب - نعم، وأحياناً يحدث ذلك.

ج - أبداً.

السؤال الرابع والعشرون :

ما مدى حساسيتك للنقد الشديد ؟

أ - لا يؤثر فى أبداً.

ب - أحاول ألا أجعله يضايقنى، بالرغم من كونه جارحاً فى بعض الأوقات.

ج - أكون حساساً جداً تجاهه.

السؤال الخامس والعشرون :

أى الصفات التالية تراها من أهم مميزات القائد ؟

أ - الموهبة القيادية.

ب - التحفيز.

ج - الخبرة.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (أ)، ودرجة واحدة عن كل إجابة من (ب)، وصفراً عن كل إجابة من المجموعة (ج):

أولاً، إذا كان تقديرك من ٣٥ إلى ٥٠ درجة ،

أنت تتمتع بصفات قيادية في تصرفاتك، والقيادة هي فعلاً ما نطمح إليه إذا لم تكن في الأصل قد وصلت إلى القمة في عملك الذي تعمل فيه.

أنت لا تحب أن يتحكم بك أحد بل تحب أن تكون أنت المتحكم حيث تحب أن تتزعم وتتمسك بزمام القيادة ويراك الجميع وأنت تفعل ذلك. ولكن الأمر الذي يحبطك هو أن هناك من يسحب البساط من تحت قدميك وهذا الأمر مفيد إذا ما تحليت بالصبر مع الذين يسألونك بين الحين والآخر، وعليك أن تتذكر أنه ليس هناك من كبر على التعلم وتغيير أسلوب حياته من وقت لآخر، ودائماً تعتبر المشورة من أهم أركان الزعامة، مثلها مثل رغبتك في أن يتبعك الناس بلا اعتراض.

الصفات الرئيسية: الطموح، القيادة، الإصرار، المرونة.

ثانياً، إذا كان تقديرك من ١٦ إلى ٣٤ درجة ،

أنت تتمتع بصفات قيادية واضحة وتحب أن تكون في المقدمة، ولكن فلا مانع لديك من أن تترك شخصاً يتولى زمام المسؤولية بشرط أن تتم استشارتك ويؤخذ برأيك فيما سيتم. وكيفية القيام به.

الصفات الرئيسية: المرونة، التعاون، الصبر، التفكير الفلسفي.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ثالثاً: إذا كان تقديرك أقل من ١٦ درجة :

من الواضح أنك لا تطمح أن تكون قائداً، حيث أنك تكون في حال أفضل إذا أخذ الآخرون المبادرة.

إنك مرتاح في هذا الوضع، وعلى الرغم من أن وصولك لأعلى قمم الزعامة يعتبر أمراً مشكوكاً فيه بسبب افتقارك إلى الطموح، إلا أن اجتهادك في العمل ونفوذك الوظيفي قد يجلب لك ترقيات غير متوقعة من وقت لآخر.

وقد تنقصك الثقة في قدراتك إلى حد كبير، ولاتحب أن يعتقد الآخرون أنك تدفع بنفسك دائماً إلى الأمام. فأنت مثال للشخص المجد في عمله الراضى بحاله، وبوظيفته التي اختارها لنفسه.

الصفات الرئيسية: راضٍ، مجد في العمل، غير طموح، قانع.

طريقة جيمس بندر

لاكتساب الشخصية الجذابة

جيمس بندر أحد العلماء والباحثين المهتمين بالدراسات الإنسانية وكان يشغل منصب مدير معهد العلاقات الإنسانية الأهلى بنيويورك ويعتبر كتابه الشهير (طريق الشخصية الجذابة) من أكثر الإصدارات مبيعا فى الولايات المتحدة الأمريكية.

ويعرف جيمس بندر طريقته المشهورة لاكتساب الشخصية الجذابة بقوله من أكثر الأمور معاونة لك على اكتساب الشخصية الجذابة أن ترسم خطة يومك على أساس اتجاه مزاجك، فأنت كالناس جميعاً لا يثبت ميزان مزاجك عند وضع معلوم وإنما يتأرجح بين الحين والحين...

وكلنا أنا وأنت والآخرون قد نصادف لحظات تزداد فيها متاعب العمل وكل شئ ونحس كأن أصدقاءك مالوا عنك، وأن أسرتك توشك أن تدفع بك إلى الجنون... كما أنك كذلك تصادف لحظات تحلف فيها بحياة رئيسك، وتفاخر الناس بأولادك، وتصدر مرحا خفيفا وأنت تزاول عملك.

أنت عرضة لهذا التأرجح فى ميزان مزاجك، فهذه حقيقة لا سبيل إلى تبديلها. ولكن الذى تستطيع أن تفعله هو أن تدرس كل مد وجذر فى بحر مزاجك وأن توجه شراع سفينتك الوجهة المناسبة كأن ينتابك القلق لهذا الاختلاف فى مزاجك، أو ساورك المخاوف لهذا التفاوت الكبير فى تصرفاتك وإحساسك تبعاً للمناسبات والظروف، حتى لتحسب كأنك منقسم الشخصية أو مزدوجها والواقع أنه ليس هناك ما يدعو إلى قلق أو الخوف. فتحن جميعا بالغاً ما بلغنا من الاتزان، عرضة لتقلبات المزاج بل إن هذا الانتقال من الخفة إلى عدم الخفة، ومن المرح إلى الاكتئاب ومن الهزل إلى الجد إنما يقع فى دورات منتظمة وإن تفاوت الوقت الذى ينصرم بين كل دورة وأخرى.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

وقد أجرى الدكتور "ركسفورد هيرسه" الأستاذ بجامعة بنسلفانيا تجربة على هذه الظاهرة بناء على طلب إحدى الشركات الصناعية التي رغبت في أن تختبر التغيرات العاطفية التي تطرأ على عمالها على مدار العام وأسفرت التجربة عن أنه لم يفلت عامل واحد من تقلبات المزاج وأن هذه التقلبات تقع في دورات منتظمة رتيبة.

وقد أجريت التجربة على عمال يمتازون بالقدر العادي من الذكاء والحكمة ولا تعتري شخصياتهم انحرافات ذات بال.

ومن الحقائق الأخرى ذات المغزى التي أسفرت عنها التجربة أن المرء يستجيب لما يتعرض له من المواقف وفقاً لنوع المزاج الذي يكون عليه وقت وقوعها. وطبيعي أن هذه المواقف ليست خطيرة كلها. فبرغم أن منها ما يعتمد بخطة كالزواج وإنجاب الأطفال والظفر بمنصب كبير، والإخفاق في الحب... إلا أن أكثرها حصين كالتأخر عن إدراك قطار الصباح، أو إصرار زوجتك على شراء معطف من الفراء، أو تعنيف الرئيس لك، أو إراقة طفلك كوب اللبن على غطاء المائدة ! ولكن أهم ما أسفرت عنه تجربة الدكتور هيرسه أن المرء إذا كان صافى المزاج رائعه وسعه أن يتقبل أشد الأزمات والمواقف خطورة بأقل ما يمكن من التأثير أما إذا كان معتكر المزاج ملبد، فإن أهون المواقف وأتفهها يوشك أن يصل به إلى شباك اليأس.

ولكى تكون فكرة واضحة عن دورة المزاج، دعنا نتبع هذه الدورة في حياة، إنسان ما إنه يحيا حياة عادية متوسطة بلا مشاكل ولكن إذا ما هبط ميزان مزاجه فإنه يبدو وكما لو كان ما يفعله يحتاج إلى مجهود يفوق طاقته فهو يستشعر الصعوبة في اتخاذ القرارات بل هو يتردد في كل عمل يقوم به وعندما يقل مزاج الإنسان يضيق ذرعاً بكل ما حوله ويكون معرضاً لارتكاب الأخطاء وإلى الانفعال لأقل ما يوجه له من نقد أو توجيه وهذا الإنسان في هذه الحالة يحتاج إلى العطف وينشده ليخرجه من هذا الضجر الذي يعانيه ولكن تصرفاته تنفر منه حتى من يسهموا في أن يغدقوا عليه هذا العطف...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

وفيما بين هذين الحدين الأقصى والأدنى لتقلبات المزاج استكشف الدكتور هيرسه (منطقة محايدة) هي تلك الفترة التي تتجلى في حياة الإنسان في هدوئه وجده واتزانه عندها لا يغضب ولا يثور بسهولة وهو يؤدي عمله على أكمل وجه لأنه يركز ذهنه كله فيه ويكون أصدق حكما على الأمور لأن الإحساسات المتناقضة لا تتجاذبه وهو ينظر إلى الناس وإلى الأمور نظرة صادقة صائبة.

لذا ومن أجل اكتساب شخصية جذابة يجب عليك عزيزي القارئ عزيزتي القارئة أن ترسم مزاجك بنفسك على أنه ثبت من الدراسات والملاحظات الطويلة لدورات المزاج بقواعد ميسورة لتطبيق ذلك أنه متى علمت بدورات مزاجك ومواقبتها وسعك عزيزي القارئ عزيزتي القارئة عندئذ أن تتخذ التدابير الكفيلة بمنع هذا التآرجح في مزاجك من تعطيل علاقاتك الإنسانية أو إساءتها..

في وسعك أن تتعلم كيف تعامل نفسك على مر هذه الدورات الأمر الذي يفضي إلى تعلمك كيف تعامل الناس في تلك الأوقات ولا تخسرهم إطلاقا... بل تحاول أن تجذبهم إليك بشتى الطرق والوسائل...

وأول ما ينبغي عليك أن تفعله هو أن تعرف مواقيت الارتفاع والانخفاض في ميزان مزاجك وعدد مرات الارتفاع والانخفاض.

أراك عزيزي القارئ .. عزيزتي القارئة تستشعر الرضا والانشراح والسرور مرة كل أسبوع أو ثلاثة...

إننا جميعا نختلف بعضنا عن بعض في تباعد فترات الصعود والهبوط في ميزان مزاجنا ولكننا جميعا نتشابه في اختلاف الصعود والهبوط.

وأفضل ما تأخذ به نفسك لمواجهة هذه الدورات أن تصنع مع نفسك ما صنعه (د.هيرسه) مع العمال الذين اختبرهم لمعرفة الحالة المزاجية وتأثيرها على الشخصية...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

استحضر (د. هيرسه) فرخا من الورق المقوى الأبيض الكبير ويحسن أن تلصقه على جدار يقع عليه نظرك دائماً ودون على أعلى الورقة في خانات رسماً لتلك الصفات التي تتصف بها من وقت إلى آخر... وهي كما يلي:

مفرط السعادة - سعيد - مبتهج - راض - جاد - مبشئ قليلاً - غاضب - ساخط - مكتئب - متوجس - قلق..

ثم دون في خانة الورقة اليمنى مبتدئاً من أعلى إلى أسفل أيام الأسبوع وفي كل ليلة قبل أن تأوى إلى فراشك ضع علامة أمام اليوم في خانة الصفحة التي اتصف بها يومك وادأب على هذا ثلاثة أو أربعة أشهر تحكم فيها على تصرفاتك على ضوء ما تشعر به من حالة مزاجية..

وانظر بعدئذ إلى العلامات التي تباثرت في خانات صفاتك تعرف على الفور متى يصعد ميزان مزاجك ومتى يهبط وطول الفترة التي تباعد ما بين الصعود والهبوط وسوف تجد عندئذ أن هذه الفترة قلما تزيد على الأسبوع أو أسبوعين.

اعمد عندئذ مستعيناً بالجدول الذي رسمته إلى اختطاط نشاطك وتصرفاتك. ففي فترة الصعود التي تتراوح فيها بين (مفرط في السعادة) و(مبتهج) تجد نفسك قادراً على أن تتجزأ أقصى ما تريد إنجازها وأن تحل أصعب ما يواجهك من مشكلات... فطاقة نشاطك عندئذ لا يداينها حد، ومقدرتك على الإنجاز والابتكار تكون قد بلغت الذروة.

أن هذا هو وقتك لتتقدم بطلب "العلاوة" أو الترقية... لترسم برنامج عطلة الصيف المقبلة... ولتنظم القصيدة التي ظلت ألبانها حبيسة ذهنك ولتقيم مأدبة التي تريد أن يتحدث بها الأهل والأصدقاء... إنك كما أسلفت في الذروة... والعالم في نظرك رائع حافل بالبهجة والإشراق وكل ما تقدم على صنعه ينجز على خير وجه وأكملة.

■ ■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

وقد لاتأتى الرياح بما اشتهيت، فلم تمل العلاوة ولم تشر القصيدة ولم يتحدث الرفاق عن مائدتك... ولكن هذا لن يؤثر فيك شيئاً ولا أنت تبالى طالما أنك فى الذروة.

على أنه قد يحدث أن تتضح هذه النتائج فى الوقت الذى ينتهى فيه دورة الذروة وتنتقل فيه إلى الدورة الأخرى.. فهناك ينبغى أن تنتهج خطه أخرى.. فأنت عندئذ سريع الغضب، مكتئب، شديد التأثر بإخفاق... إذن فاعتمد فى هذه الفترة إلى صنع الأعمال التى تتطلب انفرادك بنفسك، إذا ما الذى يدعوك الى أن تخلق مواقف تؤثر على ذويك وأصدقائك وتفقدك ودهم وصداقتهم... ومن الأهمية بمكان كبير أن تشغل نفسك بعمل مهما يكن تافها أو بسيطاً، بل إنه كلما كان بسيطاً كان أفضل. فهذا هو وقت العمل الروتينى الرتيب الذى لا يحتاج إلى إبداع وابتكار، والذى يسعى أن يخرجك سليماً من هذا الطور من أطوار مزاجك.

وفى هذا الطور أيضاً تبدى لك المساوىء والعيوب فى برنامج ضخمة عسر. ففيه تبدى لك الحقيقة مجردة بعيدة عن الزخارف والألوان التى أضفتها عليها فى فترة انتشائك بالسعادة وحينما درست نفسك وعرفتتها. هان عليك أن تدرس من حولك وتفهمهم بدورهم، وتعاملهم على أساس التفهم... فإذا ألقىت زوجتك فى طور الاكتئاب مثلاً، فصندوق من الحلوى، أو باقة من الزهر تعيد إليها بشاشتها وسرورها.. وإذا وجدت رئيسك فى هذا الطور نفسه عمدت إلى تأجيل مقترحاتك اللازمة لتحسين العمل.

•• كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ••

اللباقة والشخصية الجذابة

تتسم الشخصية المؤثرة الجذابة باللباقة التي تجعلها شخصية متميزة... واللباقة تكون في جميع السلوكيات والأفعال والأقوال وحسن التصرف في المواقف المختلفة. ويمكنك عزيزي القارئ..وعزيزتي القارئة معرفة مدى اللباقة التي تستمتعون بها من خلال الإجابة الصريحة على الأسئلة والمواقف التالية :

اختر الموقف أو السلوك الذي تراه قريباً من سلوكياتك من بين المواقف (أ)، (ب)، (ج)

المواقف والأسئلة

الموقف الأول :

أنت مدعو في إحدى الحفلات ووجدت شخصاً حديثه يدعو إلى الملل قد طالت مصاحبته لك، فكيف تتصرف للتخلص من هذه الصحبة المزعجة ؟

أ - تبدأ في التثاؤب أو تظهر ضيقك، فإذا لم يفهم الشخص معنى هذه الرسالة فإنك تخلق عذراً لفعل شيء آخر مثل رغبتك في إجراء مكالمات هاتفية.

ب - تخلق عذراً بأن تدعى أنك قد رأيت شخصاً في الركن الثاني من الغرفة وأنت تحتاج لمحادثته في أمر مهم.

ج - تستمع بأدب، ولكن تحاول أن تغير الموضوع إلى شيء يثير ملل رفيقك بنفس الدرجة لكي يبتعد عنك ليثير ملل شخص آخر.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

الموقف الثانى :

زميل عمل أتى إلى المكتب فى الصباح يوما، وكان يرتدى ملابس غير ملائمة للعمل بالمرة، أى التصرفات التالية تنطبق مع ما ستقوله ؟

أ - ستطلق تعليقا مثل " اعتقد أنك ترتدى هذا لتكسب رهانا "

ب - ستطلق تعليقا مثل " حسناً ذلك شيء مختلف

ج - تصمت وتحفظ بأفكارك لنفسك.

الموقف الثالث :

قرأت فى جريدة المساء أن زميلاً لك قد حرم من القيادة لمدة ١٢ شهراً بسبب قيادته وهو تحت تأثير عقار مخدر، فكيف ستعامل مع الوضع حينما تراه ؟

أ - تخبره بأنك قرأت عن الحادث لتزيل أى توتر فى الحال.

ب - تطلق تعليقا مرحاً مثل " لا أعتقد أنك تستطيع أن تنقلنى إلى منزلك بسيارتك اليوم أليس كذلك ؟ "

ج - لا تقل شيئاً فتترك الأمر لزملائك ليثيروا الموضوع.

الموقف الرابع :

دعاك بعض الأصدقاء لتناول العشاء فكانت الوجبة الرئيسية صنفاً لا تحبه، فأى التصرفات التالية سيكون رد فعلك ؟

أ - تعتذر بشدة وتقول إنك ببساطة لا تستطيع أكل هذا الصنف، لكنك تقدر كل المجهودات التى قاموا بها.

ب - تحاول جاهداً أن تأكل ما تستطيع.

ج - تأكل ما تستطيع وتجامل مضيفك على جودة كل الأشياء التى أكلتها.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

الموقف الخامس :

اهداك أحد أقربائك "صحبة ورد" بشعة، فأى من التصرفات التالية سيكون تصرفك ؟

أ - تقول "يا إلهى ! ما الذى فعلته لأستحق شيئاً هكذا ؟

ب - تقول "شكراً جزيلاً، لكنها فى الواقع لا تناسب ذوقى. فهل هناك إمكانية لإعادةتها إلى المتجر واستبدالها بأخرى ؟

ج - تقول له إنها جميلة فعلاً، أين يمكننى وضعها ؟

الموقف السادس :

قابلت صديقاً قديماً لم تره منذ فترة طويلة وكانت تبدو عليه مظاهر الإعياء الشديد فما هو رد فعلك ؟

أ - تقول له "يا إلهى، إنك تبدو فى حالة إعياء ما الأمر".

ب - تعلق متسائلاً : ما الذى حدث لك مؤخراً ؟

ج - تمطره بوابل من الترحيب وتقول إنك مسرور جداً لرؤيته ولكنك لا تعلق على حالته الصحية الواضحة حتى يفجر هو الموضوع بنفسه.

الموقف السابع :

يمتلك جارك بعض الأشجار التى تحجب الضوء عن منزلك فما هو السلوك الذى ستستخدمه لكى تقنعه بأنك تريده أن يقوم بتقليم هذه الأشجار ؟

أ - تسمعه بعض التعليقات عندما تكون فى الحديقة مثل "أليس الظلام حالكا

بيننا ؟

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

إنى أشعر وكأنى فى غاية مظلمة ؟

ب - عندما يكون جارك بالخارج تضع أمام باب منزله ورقة عليها عنوان شركة محلية متخصصة فى تقليم الأشجار ؟

ج - تكون صريحاً وتقول إنه على الرغم من أنك تعشق تلك الأشجار كثيراً، إلا أنك تتمنى أن يقوم جارك بتقليمها لأنها تحجب الضوء عن منزلك.

الموقف الثامن :

أنت تسير فى الشارع وفجأة تجد شخصاً غاضباً جداً بجوارك، فكيف تتصرف؟

أ - تطلق تعبيراً مرححاً محاولة منك للتخفيف من وقع هذا الموقف المحرج عليه.

ب - لاتفعل شيئاً على الإطلاق وتبدو عادياً.

ج - تهرع لمساعدته وتسأله إذا كان بإمكانك مد يد العون له.

الموقف التاسع :

زرت بعض الأصدقاء ووجدت أن حديقتهم مهملة بشكل ملحوظ، فما هورد فعلك ؟

أ - تعلق قائلاً "إن المكان هنا يشبه الغابة أليس كذلك أو تقول "أعتقد أن تنسيق الحدائق ليس من هواياتك.

ب - تعلق قائلاً "أعتقد أنك كنت مشغولاً جداً فى عملك مؤخراً لدرجة جعلتك لاتلتفت إلى مهامك الأخرى.

ج - لاتقلق مطلقاً على حالة الحديقة.

الموقف العاشر :

أنت معتاد الذهاب مرتين سنوياً مع جارين سابقين لك لتناول وجبة غالية الثمن وتتأبون على دفع الحساب، ومن المقرر أن تذهبوا لتناول تلك الوجبة في خلال أسبوعين، وهذه المرة سيقوم أحد جيرائك السابقين بدفع الحساب، ثم علمت أنه قد فصل من عمله فجأة ولا يعمل حالياً، فكيف تتصرف في هذا الموقف.

أ - تتصل بهما وتسألهما إذا كانا يرغبان في إلغاء موعدكم.

ب - تتصل بهما وتقول إنك مازلت راغباً في الذهاب لكن شرط أن يدعاك تدفع الحساب رغم أن هذا ليس دورك.

ج - لا تفعل شيئاً وتترك الأمور تسير بشكل طبيعي.

الموقف الحادى عشر :

نشر أحد أصدقائك كتاباً مؤخراً، ولكن النقاد وجهوا إليه نقداً لاذعاً فماذا سيكون رد فعلك حينما ترى صديقك في المرة القادمة ؟

أ - تقول له وأنت تداعبه "أرى أن الكتاب لم يخفق بصورة كبيرة أليس كذلك ؟"

ب - تقول له "لا تقلق حيال ما يقوله النقاد. أنا واثق من أن الكتاب سيحقق مبيعات هائلة".

ج - تقول له "تهانى الحارة على نشر كتابك".

الموقف الثانى عشر :

توفى قريب لأحد زملائك فى العمل، فكيف ستعامل مع هذا الموقف بعد ما تراه بعد عدة أيام من الجنازة ؟

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

أ - تعلق قائلاً "كيف حالك الآن ؟ أتمنى أن تكون مراسم الجنازة قد سارت على أفضل حال.

ب - لا تقول شيئاً.

ج - تنفرد بزميلك فى مكان هادئ وتقدم له تعازيك وتعبر له عن مدى أسفك لسماع تلك الأنباء السيئة.

الموقف الثالث عشر :

إذا تم الاستغناء عن خدمات جار لك من عمله، فماذا تقول له عندما تقابله ؟

أ - تقول له "أتوقع أن تكون متأثراً جداً بشأن خسارتك لوظيفتك ؟ إن الحياة تكون صعبة فعلاً عندما تمر بمثل تلك الظروف".

ب - تقول له "يجب أن تنظر إلى الجانب المشرق فكثيراً ما تتقلب مثل هذه الأشياء إلى الأفضل.

ج - لا أذكر شيئاً عن حالة الاستغناء عن خدماته.

الموقف الرابع عشر :

وأنت تغسل سيارتك وجدت جارك وقد رجع إلى منزله بسيارته الجديدة مهشمة تماماً فما هو رد فعلك.

أ - تقبل عليه قائلاً "أتمنى أن تكون قد سددت أقساط التأمين بالكامل".

ب - تعلق قائلاً "يا إلهى أنا آسف لتعرضك لهذا الحادث، هل أنت بخير" ؟

ج - يا إلهى المهم سلامتك!

الموقف الخامس عشر :

حضرت حفلاً أقامته الشركة التي تعمل بها، وبدأ أحد الحضور فى التحدث إليك متودداً، إلا أنك تكرهه، فكيف تتصرف فى مثل هذا الموقف ؟

أ - تخبره بطريقة غير مباشرة أنك غير مستعد لتكوين صداقات جديدة.

ب - تخبره مباشرة بأنك لست أنت الشخص الذى يمكن أن يصادقه.

ج - تتجاذب معه أطراف الحديث لتتعرف على طبيعة شخصيته، لأنك ربما كان حكمك السابق عنه جائراً.

الموقف السادس عشر :

أتى زميل لك إلى العمل بزوج أحذية مختلفة الألوان، واحدة سوداء والأخرى بنية اللون، وكنت أول من لاحظ ذلك، فما هو رد فعلك ؟

أ - تخبر باقى الزملاء فى البداية بأنك شاهدت شيئاً مضحكاً جداً.

ب - تعلق قائلاً " وهل لديك زوج آخر مثل هذا فى المنزل " .

ج - تنفرد به وتلفت نظره حتى يستطيع أن يرجع إلى المنزل ويبدله قبل أن يراه أحد.

الموقف السابع عشر :

أعلن زميلك فى العمل أنه قرر تغيير مظهره المعتاد، وفى اليوم التالى أتى إلى العمل فى ثياب غير متناسقة كخطوة أولى لهذا التغيير فما رد فعلك عندما تراه لأول وهلة ؟

أ - تقول له مثلاً " لا " لم أعتقد أنك كنت جاداً. هل أنت متأكد أنك فكرت ملياً

فيما ستقدم عليه ؟

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

- ب - تقول له رائع أنا معجب بشجاعتك، حظاً سعيداً.
- ج - لا تقول شيئاً مختلفاً عما كنت ستقول فى أى يوم آخر.

الموقف الثامن عشر :

- أصبحت تصرفات أحد الموظفين الجدد مزعجة فإذا كنت رئيس القسم، ما أفضل الطرق بالنسبة لك للتعامل مع هذا الأمر ؟
- أ - تقول له إنه لا يتواءم مع هذه الوظيفة، وأنت قد تضطر إلى فصله فى المستقبل إذا أصر على الاستمرار فى هذا السلوك.
- ب - تقول له على الرغم من أن عمله يسير بشكل معقول، إلا أنك لاحظت أنه فى مناسبات عديدة قدضايق زملاء آخرين، وتنصح به بأن يفكر فى هذا الأمر جدياً.
- ج - تقول له إنك لاحظت أن سلوكه فى الفترة الأخيرة أصبح مزعجاً لباقي الموظفين فتسأله عما إذا كان يحتاج إلى مساعدة لحل هذه المشكلة، وإذا كانت لديه أى مشكلات شخصية تشجعه على أن يناقشها معك.

الموقف التاسع عشر :

- جاء أحد زملاء العمل يوماً مصاباً بكدمه فى وجهه، فما هورد فعلك تجاه ذلك ؟
- أ - تعلق متسائلاً "كيف كان يبدو الشخص الآخر ياترى" ؟
- ب - تسأله إذا كان قد تعرض لحادث أو ما شابه ذلك.
- ج - لا تقول شيئاً.

الموقف العشرون :

- هل تعتقد أنك مثال للصدر الحنون. الذى يستمع إلى شكاوى الناس ويخفف عنهم الآلامهم.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

أ - ليس بالتحديد.

ب - أتمنى ذلك.

ج - نعم.

الموقف الواحد والعشرون :

أقيمت حفلاً ودعوت صديقك الذى أحضر آلة موسيقية وبدأ يعزف مقلداً أحد الموسيقيين المشاهير، ولكن أداءه كان نشازاً غير محتمل، فكيف ستتعامل مع موقف مثل هذا ؟

أ - تطالب بإجراء تصويت بين الحضور حول ما إذا كانوا يريدون استمرار هذه الفقرة أم أن هذه الآلة الموسيقية يجب أن يلقي بها نهائياً فى سلة المهملات.

ب - تقول له إنك ستقوم بتشغيل أسطوانة موسيقية أخرى بناء على طلب الجمهور.

ج - تستمر فى تشجيعه لعدم إحراجة.

الموقف الثانى والعشرون :

أنت تجلس على منضدة صغيرة جداً فى أحد المطاعم ورأيت أن الشخص الجالس أمامك يعانى لكى يضع طبقه على المنضدة، فعرضت عليه المساعدة عن طريق إفساح مكان على المنضدة ولكنه رد عليك بتعليق متعجرف وقال إنه لا يحتاج لمساعدتك وبعد ذلك مباشرة وقع الطبق بما فيه من صلصة طماطم على ملابسه فما هى مشاعرك فى هذه الحالة.

أ - ستدير وجهك ببساطة حتى لا تقابل عيناك عينيه.

ب - ستحاول ألا تنظر إليه، ولكنك ستتشغل فى المحاولة، وسيغير وجهك نتيجة لهذه المحاولات.

ج - ستذهب لنجدته بشهامة بما تملك من مناديل ورقية حتى تساعدته لإزالة آثار هذه الفوضى.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

الموقف الثالث والعشرون :

فى يوم صيفى كنت تجلس فى حديقتك، وفجأه اقتحم كلب حديقتك الجميلة وأخذ يدمر ويلوث كل شىء. فكيف تتصرف ؟

أ - تحكى لجارك ما حدث بالضبط.

ب - تصرخ فى الكلب وتطرده من الحديقة حتى يسمعك جارك.

ج - تنظف هذه الفوضى وتأمل ألا يتكرر ذلك ثانية.

الموقف الرابع والعشرون :

فى أثناء سيرك فى الشارع استوقفك شخص يعرفك تمام المعرفة ليتجاذب معك أطراف الحديث، ولكنك لسوء الحظ لا تستطيع أن تتذكره مطلقاً. فكيف تتصرف ؟

أ - تسأله قائلاً "هل أعرفك" ؟

ب - تتحدث معه لفترة ثم تقول له أنا آسف إن هذا أمر محرج جداً، ولكن على الرغم من أنى أعرفك إلا أنى لا أتذكر أسمك.

ج - لا تخبره بأنك لا تتذكره.

الموقف الخامس والعشرون :

عندما دخلت مكتبك أخبرك أحدهم أن شخصاً ما قد وقع بكرسیه، أى التصرفات التالية يكون رد فعلك الفورى تجاهه ؟

أ - تقول له "لقد فاتنى هذا المشهد هل يمكن إعادته ثانية" ؟

ب - تقول له "هل أنت بخير".

ج - لاتعلق على هذا الأمر مباشرة.

التقويم

امنح نفسك صفراً عن كل إجابة من المجموعة (أ) ودرجة واحدة على كل إجابة من المجموعة (ب) ودرجتين عن كل إجابة من المجموعة (ج) :

أولاً : إذا كان تقديرك من ٣٥ إلى ٥٠ درجة :

أنت على درجة كبيرة جداً من اللباقة والكياسة والعطف، ودائماً أنت تبذل الكثير من الجهد حتى تتجنب جرح مشاعراً الآخرين، وهذا يعنى أنك فى أحيان كثيرة لا تكون صادقاً مع الناس، ولكن بالنسبة لك يكون ذلك أفضل من إيذاء مشاعرهم ثم شعورك بالذنب لأنك ضايقتهم.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ١٦ إلى ٣٤ درجة :

من الممكن أن تكون مجاملاً وكيساً، ولكن فى بعض الأوقات لا تستطيع أن تمنع نفسك من قول أشياء قد تدم عليها فيما بعد أو تتمنى الناس لا يسمعونها منك أبداً ولكنك مع ذلك محظوظ، لأنك تعرف تماماً ماذا يجب أن يقال ومتى يقال أو العكس صحيح، ودائماً ما يأتى حكمك الجيد على المواقف فى مصلحة الأشخاص الذين تقلق عليهم، وأنت لا تعتمد أبداً أن تجرح أو تضايق أى شخص.

ثالثاً : إذا كان تقديرك أقل من ١٦ درجة :

للأسف، تشير نتائجك إلى أن الكياسة ليست ضمن صفاتك، ولكنك تحسن التخطيط لست طائشاً فى تصرفاتك - ومن المستبعد أن تنجح فى عمل يتطلب الدبلوماسية أو له صلة بالعلاقات العامة.

وعلى الرغم من أنك لا تفتقر إلى الصراحة، فمن الواضح أنك لا تهتم بمشاعر الآخرين سواء قمت بذلك عن عمد أو لإلحاق الأذى الفعلى بهم لكى تسخر منهم أو تحاسبهم على أفعالهم.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ومن المفيد أن تفكر في إجاباتك السابقة مرة ثانية بحرص شديد وأن تسأل نفسك عن ماهية شعورك إذا وضعت نفسك مكان الذين تسخر منهم وإذا كنت متأذ من تعليقاتهم وردود أفعالهم تجاهك وإذا كان الأمر كذلك أليس من الأفضل مستقبلاً أن تراعى مشاعر الآخرين أكثر من ذلك ؟

والمطلوب للشخصية الجذابة المؤثرة اللباقة ثم اللباقة ثم اللباقة هي المقدرة على استكناه الاتجاه الذهني في الشخص الآخر.

وقد تكون أودع وأرق في إظهار الحب، ولكنها على أية حال، مما تكمل به معدتك لاكتساب الشخصية الجذابة واللباقة تتضمن تحويل مجرى النقاش إلى الوجهة التي تلت لمحدثك.

وطبيعي أن تلك ليست مشكلة مستعصية إذا ضحك المجلس إلى صديق تعرفه معرفة وثيقة، وتقهمه حق الفهم. ولكن ماذا عساك تفعل لتتجنب إيذاء شعور شخص لا تعرف طبيعة إحساساته ؟

واللباقة كالصداقة من الميسور التدريب عليها متى عرفت سرها... وشأنها شأن كل عادة أخرى، متى اكتسبت، أصبح من اليسير التعود عليها. ويوجد تسع طرق لاكتساب اللباقة :

١ - اجعل طريقتك دائماً أن تروى للآخرين ما يلذ لهم مما سمعت أو قرأت ولا تهمل المجاملات العابرة، ولست أقصد النفاق، وإنما أقصد المديح المخلص الصادق .

٢ - اجتهد في أن تتذكر الأسماء والوجوه. والأغلب أن الذين لا يفتأون يقولون "إننى لا أستطيع تذكر اسم هذا الشخص" هم في الواقع أكسل من أن يحاولوا اكتساب اللباقة. فلكل إنسان المقدرة على تثبيت الأسماء والوجوه في ذهنه ولكن الرغبة القوية في تحقيق هذا ينبغي أن تتحقق أولاً وعلى المتدرب الباقي.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

- ٢ - إذا وضع الناس ثقتهم فيك، فانهض بها، ولا تبح بشيء مما أسروا به.
 - ٤ - التزم ما أمكنك صيغة المخاطب (أنت) فى المناقشات. واحرص على إظهار اهتمامك بالآخرين، ستجد نفسك مدفوعاً إلى الإقلال من ضمير المتكلم (أنا) وكل ما يعود عليه أو يتصل به.
 - ٥ - لا تسخر من الآخرين ولا تستهزئ بهم. بل على العكس اجعل رأيك أن تشعرهم بأهميتهم.
 - ٦ - اكتسب القدرة على القول المناسب فى الوقت المناسب والمراد بهذا أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر وتشعره "أننا جميعاً تجمعتنا سفينة واحدة".
 - ٧ - إذا اتضح لك أنك مخطئ فسلم بذلك، فأفضل الطرق لتصحيح خطأ ما أن تعترف به بكل شجاعة وصراحة.
 - ٨ - استمع أكثر مما تتكلم أو ابتسم أكثر مما تتجهم، وضحك مع الآخرين أكثر مما تضحك منهم، وتعود دائماً على ألا تخرج عن حدود اللباقة.
 - ٩ - لا تنتحل قط العذر لنفسك قائلاً "لم أكن أعرف" فالجهل بالقانون لا يعفى من عقاب الخروج عليه. فطبيعى أن الجاهل باللباقة يؤذى المشاعر بغير علم، وأن الشخص الأنانى يجرح بغير إدراك، ولكن ما جدوى الاهتمام بالمسببات مادامت النتيجة واحدة ؟
- اللباقة، بعد هذا الأمر لا غنى عنها حتى لقد وضعها جماعة من أصحاب الأعمال فى نيويورك فى المقام الأول بين الصفات التى يتطلبونها فى عمالهم وموظفيهم وقال أحدهم : إن الموهبة شيء عظيم، ولكن اللباقة شيء أعظم".

من أجل شخصية جذابة

يؤكد جيمس بندر المدير السابق لمعهد الدراسات الإنسانية الأهلـى بنيويورك والباحث المتخصص فى علم النفس أنه من أجل شخصية جذابة حقاً عليك أن تتعلم كيف تسترخى، فإذا أنت دأبت على إبداء مظاهر التوتر كقرض الأظافر، وسرعة الحديث والتأرجح فى مقعدك وما إليها، انفض عنك الناس، ولم تلد لهم صحبتك، ولكنهم سرعان ما ينسونك حرصاً على أعصابهم فإن التوتر كالتثاؤب، ما أسرع ما ينتقل من شخص إلى آخر فاحذر التوتر وانشد الهدوء.

وقد أجريت تجربة على مائة شخص يعانون من الأرق، لمعرفة سبب تقلبهم فى فراشهم طوال الليل طلباً للنوم على غير طائل، فأتضح أن ٦٥ فى المائة منهم يعملون فى خدمة رؤساء يسيطر عليهم التوتر العصبى، الذى انتقل بدوره إلى مرؤوسيهـم. لذا وجب علينا أن نتجنب التوتر ونبتعد عن المتوترين ونتشد دائماً الاسترخاء ليس الاسترخاء سهلاً. إنها الحقيقة التى يقرها العلم والدراسات العلمية الحديثة وقد يبدو الاسترخاء هيناً وسهلاً، ولكن فى الواقع كالسهل الممتنع ولإثبات ذلك ألق نظرة على أولئك الذين يدخلون عشرات السجائر فى اليوم ويشربون كؤوساً من الخمر لا حصر لها، ويبتلعون من الأقراص المهدئة ما لا يحصىه عد... وإن أحداً لا يجتهد فى اجتلاب الاسترخاء مثلهم. ويرغم ذلك فقد أخفقوا فى الوصول إليه، ذلك أن الاسترخاء ليس شيئاً يُمنح، ولكنه موقف يتخذ... موقف ينبغى أن تتعهده وتتميه فى نفسك حتى يصبح حقيقة واضحة.

مدارس الاسترخاء.

وللاسترخاء وسائل متنوعة... ولكل وسيلة مدرسة تنادى بها، ومن هذه المدارس مدرسه ترى أنه ينبغى أن يبدأ بعضلات الجسد.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

ومن أقطاب المنادين بهذا الرأي، الدكتور "هارولد فنتك" مؤلف كتاب (التخلص من التوتر العصبي) والدكتور (أدموند جاكوبسون) مدير معهد الاسترخاء بجامعة شيكاغو مؤلف كتاب (يجب أن تسترخي).

ويرى هذا الطبيب أن منشأ التوتر العصبي تقلص في عضلات الجسم يستمر برغم أن الجسم لا يزال نشاطا، بل يستمر حتى خلال النوم.

وعلاج هذا التقلص العضلي، في رأيهما، يتم تدريجيا. إذا لابد من التدريب على إرخاء أعضاء الجسم، كل على حدة، كاليدين، والفم، والرقبة، والذراعين وهكذا.

ويتم هذا الاسترخاء بواسطة تمرينات تزاوّل في فترات منتظمة من كل يوم حيث يستلقي الشخص على فراش بين اللين والصلابة، ويتنفس تنفسا عميقا منتظما ويأخذ في إصدار أوامر صامتة إلى أعضاء جسمه، واحداً بعد الآخر، لكي يسترخي،

الاسترخاء عن طريق العمل :

ومن المنافذ الأخرى للاسترخاء، الاسترخاء عن طريق العمل، فكثيرون هم الذين يعزّون توترهم إلى الإرهاق، وهم في الواقع غير مرهقين وإنما يهيء لهم إنما هي الضغوط، والضيّق والالتزام والعمل الكثير أفضى بهم إلى التوتر.

ومن ثم فالشاكون من الملل والسأم، يشكون أيضا من افتقار الإحساس بالإنجاز والإحساس بأنهم لم يحققوا شيئا ذا قيمة... ويفضي هذا الإحساس بدوره إلى الاحساس بالحرمان والتجسر على النفس.

العلاج في يدك :

فإذا كانت علتك أنك موضوع في غير موضعك، وأنتك تزاوّل عملا لا يلائمك الأمر الذي يقضى بك إلى التوتر العصبي، ففي يدك علاج الأمر.

فقد تستطيع أن تستبدل بعملك المطول عملا آخر يلائمك... فإذا تعذر هذا فقد تستطيع أن تتحمل وتصابر.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

وقد لا تدري إلى أى نوع من أنواع العمل تميل فإنه لا يكفي أن تريد عملاً معيناً لكي تحسب أن لك المقدرة على الاضطلاع به..... فتحقق أولاً من موضع ميلك تحقق ثانياً من أنك قدير على الاضطلاع بالعمل الذى يتجه إليه ميلك. وأنه فوق هذا يتفق مع مميزات شخصيتك وخلقك أو استعن فى هذا إذا تطلب الامر بأخصائى فى علم النفس.

الاسترخاء عن طريق الترفيه :

والترفيه منفذ آخر من منافذ علاج التوتر العصبى، فلا شئ هناك يحتم عليك أن تقضى الأربع والعشرين ساعة فى عمل متواصل أو التفكير فى العمل، وثق أن من علامات النضج أن تدرك أن لبدنك ولذهنك عليك حقوقاً يجب أن تؤدى، وواحد من أهم حقوق البدن والذهن هو الترفيه.

وقد يختلط معنى الترفيه عليك فلا تدري كيف تحدده والتعريف الصحيح للترفيه هو أنه وسيلة لاعادة البناء عن طريق إنعاش الجسم والذهن.

ويتم ذلك بواسطة سلسلة من الأفعال السارة والمبهجة يوصفها أفعالاً مستقلة فى حد ذاتها ومعنى الترفيه أن تذكر أن العمل خلق الإنسان ولم يخلق الإنسان للعمل.

وثمة نوعان من أنواع الترفيه ايجابى وسلبى، وكلاهما من الوسائل الطبيعية لبلوغ الاسترخاء أولهما تذهب أنت إليه، وثانيها هو الذى يأتى إليك.

أما الترفيه الإيجابى فيمثل فى الرياضات وخاصة الترفيهية، كالسباحة، والجولف، وركوب الخيل....

وقد أجرت الدكتور "ليليان جيلبرت" بحثاً طريفاً فى هذا الصدد اتضح منه أن الفتيات العاملات اللواتى يخرجن إلى الرياضة أو الرقص بعد انتهائهن من عمل المكتب يعدن إلى العمل فى اليوم التالى أو فرانتعاشاً ونشاطاً من زميلاتهن اللواتى يمكنن فى البيت، بعد الفراغ من العمل، يحكن الثياب ويفسلن الجوارب، ويأوين إلى مخادعهن فى التاسعة مساءً.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

بل لقد كانت حرب أكتوبر المجيدة ميداناً لتجربة من هذا النوع أيضاً... فقد صرح أحد الجراحين بأنه كان أثناء الحرب يعمل ما بين عشر وأربع عشرة ساعة في اليوم ولكنه كان أكثر راحة وأوفر نشاطاً من اليوم وهو يزاول عمله العادى. فلماذا؟ لانه فى تلك الأثناء كان موفور الحركة والنشاط ينتقل من هنا إلى هناك، ويتحدث إلى هذا وذلك، وقد كان فى هذه الحركة، وذلك الانتقال يذهب عنه التعب ولسوف تتدهش أنت أيضاً إذا جريت أن تسير على قدميك مسافة معقولة قبل أن تذهب إلى منزلك عقب خروجك من عملك بعد الظهر... وسوف ترى نشاطك عندئذ يزداد عما لو عمدت إلى الاستلقاء فور وصولك إلى المنزل.

هذا النوع الإيجابى من الترفية... وهو النوع الذى تخرج إليه

أما النوع الثانى السلبى، فيأتى إليك فى منزلك إذا كنت من أنصار البقاء فى البيت... أنت تحتاج إلى الهواء الطلق، وإلى شىء من الرياضة... وتستطيع أن تحصل عليهما فى بيتك... وتستطيع فوق ذلك ان تدعو أصدقاءك إلى اجتماعات مسلية، أو تشاطر أسرتك وأطفالك لعبة ممتعة... ولكن المعقول فى هذا النوع من الترفيه هو الحركة عليك أن تصنع شيئاً لا أن تجلس ساكناً... فلا شىء يغسل تعب الذهن، ويطرد توتر الأعصاب مثل الحركة.

ومتى انحسر التوتر، تحقق الاسترخاء، واستعادت شخصيتك بريقها واشراقها وأصبحت اقدر على كسب مودة الناس.

ويبقى السؤال هل تعاني من التوتر العصبى ؟

إن التوتر العصبى وليد عادات خاطئة سيئة فى الوسع تقاديتها.

فأجب عن الأسئلة التالية لترى إن كان لك نصيب من هذه العادات، فتبادر إلى القضاء عليها فوراً... أجب بكل صراحة وشفافية.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

الأسئلة

أحياناً	لا	نعم
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	١٥	-
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٠
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥
٥	-	١٥

١ - هل تلتقي مرة على الأقل كل يوم خلال النهار مع من تُحب ؟

٢ - هل تنفق خمس دقائق على الأقل يومياً جالسا على مقعد مريح سارحا بذهنك وخيالك ؟

٣ - هل ينتابك الغيظ إذا أخطأت "الأوتوبيس" ؟

٤ - هل تسير في الهواء الطلق مسافة كيلو متر كل يوم ؟

٥ - هل تكون أول من ينتهي عن مائدة الطعام ؟

٦ - هل توحى لنفسك كل يوم أنك تحيا حياة راضية ؟

٧ - هل تنهض من فراشك مبكراً كي تلحق بعملك في عجلة ؟

٨ - هل تنال قسطاً موفوراً من النوم ؟

٩ - هل تنسى متاعب عملك عندما يحتويك المنزل ؟

١٠ - هل تجلس في "السينما" أو إلى جوار "الراديو" جلسة مستريحة ؟

١١ - هل تتكلم في غير عجلة ولا ثرثرة ؟

١٢ - هل تصاحب أصدقاء يتسمون بهدوء الأعصاب ؟

١٣ - هل تخصص يوماً كل أسبوع للترفيه عن نفسك ؟

١٤ - هل تتنفس بعمق ؟

١٥ - هل تجد لديك وقت فراغ تمضيه في هواية ممتعة ؟

١٦ - هل تصنع شيئاً لعلاج ما يقلقك ؟

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

والآن بعد أن اخترت الإجابة المناسبة يمكنك حساب الدرجات التي حصلت عليها.

- فإذا كان مجموع ما نلته من درجات ٥٠ درجة فأقل، فأنت خليق بأن تتوقف

للتدبر بحيلة تطرد بها ما تشكوه من التوتر.....

- وإذا كان ما نلت ٩٥ درجة فأنت إنسان متوسط... ولكن في وسعك أن تنال ٢٤

درجة إذا تدبرت ما سقناه وعملت وفقا له وثق عزيزي القارئ... عزيزتي القارئة

عندها ستصبح شخصية جذابة مؤثرة وقوية في آن واحد....

خاص جداً لكل حواء

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة من أهم مفاتيح النجاح فى الحياة سواء كانت لآدم أو حواء على حد سواء ولكن المقاييس قد تختلف بعض الشيء ما بين حواء وآدم فى موضوع قوة الشخصية... لاختلاف طبيعة حواء عن آدم.

يعتقد بعض النساء أن قوة الشخصية تؤثر على جاذبية حواء ومقدار أنوثتها ويعتقد البعض أن الجمال بالنسبة لحواء أهم من قوة الشخصية ولكن الحقيقة والواقع يؤكدان عكس ذلك تماماً بالنسبة لكل حواء وأن قوة الشخصية وجاذبيتها أهم من جمالها بمعنى أن التمتع بقوه الشخصية قد يجعل حواء أكثر جاذبية من التمتع بقدر وافر من الجمال مع شخصية مهذبة ولإثبات ذلك نقوم أولاً بإيضاح مفهوم قوة الشخصية وجاذبيتها بالنسبة لحواء ثم إيضاح مفهوم الجمال بالنسبة لحواء ثم نقارن بين المفهومين...

قوة الشخصية وجاذبيتها بالنسبة لحواء لها عدة جوانب يمكن إيجازها فى النقاط التالية

أولاً: المعنى التأثيرى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

يعنى ذلك أن يترك الإنسان أثراً قوياً فى الأفراد والمجموعات الذين يتصل بهم ويقيم علاقات اجتماعية معهم فيكون قادراً أن يحملهم على الانخراط فيما ينخرط فيه من توجهات وأن يقتنعوا بما يقتنع به من أفكار وأن يؤمنوا بما يؤمن به من مبادئ ومعتقدات ولاشك أن حواء كلما كانت على جانب أكبر من قوة الشخصية الجذابة فإنها بالتالى تكون أكثر قدرة على التأثير على من تتصل بهم وتتعامل معهم وتقيم علاقات معهم وتتعاون معهم فى أداء بعض المهام المشتركة بينها وبينهم...

ثانياً : المعنى الإرادى الإيجابى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة بأنه هو ذلك الذى يستطيع أن يحدد أهدافا يرى أن من الواجب تحقيقها وهو الذى يستطيع أن يضع الخطط الكفيلة بترجمه تلك الأهداف إلى واقع موضوعى وهو الذى يستطيع أن يحدد الرسائل الكفيلة بتنفيذ ما يرسمه من خطط وأن يجعل تلك الرسائل طوع بنانه وتحت تصرفه.

ومعنى هذا أن حواء صاحبة الشخصية القوية الجذابة تكون صاحبة إرادة إيجابية بناءة كما تكون جديرة بأن توكل إليها الأعمال والمهام فتتضطلع بها على خير وجه وأكملة.

ثالثاً : المعنى الإرادى السلبى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة بأنه هو ذاك الذى يستطيع أن يلجم غرائزة ويمتنع عن الاندفاع فى تيار أهوائه فلا يرجح كفة رغباته على كفه حاجاته ولا يخضع للمغريات بل يتجنبها أو يأخذ منها ما لا يتعارض مع قيمه وقيم مجتمعه الذى ينتمى إليه فهو يستطيع أن يميز بين المناسب وغير المناسب وبين الجميل والقبيح وبين الأهم والمهم فيأخذ بالخير ويترك الشر وينحاز للقانونى ويتحاشى غير القانونى ويقدم على المناسب ويتجنب غير المناسب ويقبل الجميل ويتغاضى عن القبيح وهكذا حال كل حواء تتمتع بشخصية قوية جذابة.

رابعاً : المعنى الاستشراقى التوقعى للشخصية القوية الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة به بأنه هو ذاك الذى يتمتع ببصيرة مستقبلية فى ضوء وقائع وأحداث الحاضر ومن ثم فإنه يعد العدة لذلك المستقبل المتوقع ويجهز نفسه بالمعرفة والمهارات التى تكفل النجاح له فى علاقاته ومجابهته بكفاءة ونجاح وهكذا حال كل حواء تتمتع بشخصية قوية مؤثرة جذابة...

خامساً : المعنى الاكتسابى المعرفى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

وهذا يعنى أن صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة يكون حائزاً للقدرة على اكتساب المعرفة الجديدة فيتفاعل معها خبرياً أى تلك المعرفة الجديدة المتواصلة على أن صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لا يعتمد على التلقائية والمصادفات فى اكتسابه للمعرفة الجديدة بل إنه يضع تخطيطاً لما ينبغى اتسابه من تلك المعرفة الجديدة إلى جانب ما يكتسبه تلقائياً من علاقاته واتصالاته فى حياته اليومية وفى الاتصالات العفوية التى تنشأ بينه وبين الناس فى مجالات الحياة المتباينة وهو ما تفعله حواء صاحبة الشخصية القوية الجذابة..

سادساً : المعنى الاكتسابى المهارى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

وعلى ضوء هذا المعنى فإن صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هو الذى يعتمد إلى التخطيط لما يجب أن يتدرب عليه من المهارات التى سوف يستخدمها فى حياته اليومية أو فى أعماله وهو ينتقى من بين التكنولوجيات التى تستجد وتطرح بالأسواق ما يناسبه منها لكى يتدرب على المهارات الأدائية المتعلقة بها وهو بذلك ينجز كميات أكثر من الأعمال كما تكون منجزاته على جانب أكبر من الدقة والإتقان وكلما كان الإنسان متمتعاً بمستوى أكبر من قوة الشخصية المؤثرة الجذابة فإن اختياراته للتكنولوجيات التى يحوزها ومدى إتقانه لممارسة الفنون المتعلقة بها تكون أفضل وأكثر نفعاً له وللآخرين على حد سواء وهكذا حال حواء صاحبة الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

سابعاً : المعنى التطورى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة نجد أن صاحب تلك الشخصية لا يتوقف عن تطوير شخصيته فى ضوء التطورات الاجتماعية والحضارية التى يتطور بها المجتمع المحلى والمجتمع العلمى وفقاً فهو يحاول أن يتوازن فى قدراته التوافقية مع آخر مستوى حضارى وتكنولوجيا يصل إليه الواقع

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

الحضارى من حوله فهو يجمع ما بين الوقوف على الماضى والتعامل مع الحاضر وترقب ما يبدو فى الأفق من تطورات جديدة فيتلقاها ويكتسبها ويماشى آخر وأعلى مستوى لها وهكذا حال حواء صاحبة الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وبعد هذا العرض الموجز الشامل لمعنى الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بفرض لمفهوم الجمال بالنسبة لكل حواء...

أولاً : الجمال الجسمانى لحواء :

يعنى الجمال الجسمانى لحواء النسب الجسمانية ومدى تناسقها فكلما كانت النسبة الجسمية بين تقاطيع الجسم المختلفة متناسقة كانت حواء تتمتع بمستوى مرتفع من الجمال الجسمانى. وبالنسبة لوجه فإذا كانت تقاطيعه متسقة بعضها مع بعض وحائزة على النسب الموضوعه من حيث الوضع والحجم فإن مستوى جمال وجه حواء يكون مرتفعاً وهكذا بالنسبة لباقي أجزاء الجسم.

ثانياً : لون بشرة حواء وجمالها :

هناك علاقة ما بين جمال حواء ولون بشرتها فلون البشرة إذا كان مشرقاً بالدموية سواء كان منحياً إلى البياض أم إلى السواد يكون متصفاً إذن بالجمال ومعظم الرجال يعجبون بالبشرة القمحية التى تحتل مكانة وسيطة بين البياض الشديد والسواد الشديد ولكن الأمر يختلف بالنسبة لكل رجل فى تقديره لمستوى جمال بشرة حواء.

ثالثاً : صوت حواء وجمالها :

مما لاشك فيه أن جمال صوت حواء يضيف إليها جمالاً والواقع أن هناك ما يمكن أن تسميه موسيقى الكلام ويختلف مستوى وجمال موسيقى الكلام من شخص لآخر وهذا النوع من الجمال يتوقف على طبقات الصوت التى يستخدمها الإنسان والبأس المعانى ما يناسبها من أنغام كلامية وهكذا فإن جمال الكلمات التى تنطلق بها حواء وطريقة الكلام ذاته يمكن أن يضيف إليها جمالاً إضافياً...

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■

والخلاصة :

إن قوة شخصيتك تكسبك جمالاً أهم من الجمال الطبيعي لأن شخصيتك ليست جسماً فقط بل تتضمن الكثير من المقومات التي يحتل جسمك جانباً منها فحسب وحتى الجوانب الجسمية في قوامك فإنها تكتسب جمالاً أروع مع شخصية قوية مؤثرة جذابة.

« كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة »

طريقك للشخصية الجذابة

كيف تكتسب شخصية جذابة ؟ سؤال الإجابة عليه ليست بالصعبة ولا بالمستحيلة على الإطلاق ونحن نصادف أحياناً في حياتنا إناساً يمتلكون علينا عواطفنا، يؤثرون علينا يتمتعون بشخصيات جذابة تؤثر فيمن يخالطون، وكل منا يتمنى أن يمتلك مثل هذه الشخصيات وبالطبع هناك مقومات أساسية لتلك الشخصيات يمكن إيجازها فيما يلي :

أولاً : المظهر :

لأن الشكل أول ما يلفت الانتباه، فيكون بمثابة تذكرة المرور إلى القلوب كان لا بد من ان نضعه في أول أولوياتنا... وأن نوليهِ القدر الكافي من الاهتمام، وبطبيعة الحال أنا لا أعني هنا الخلقة فليس بمقدورنا تغييرها، لكن أقصد الأناقة وحسن الهندام، والاهتمام بالنظافة الشخصية كالأظافر والعناية بالشكل، والحرص على وضع عطر هادئ وجميل. لأن أغلب العطور الفواحة تسبب الصداع وتسبب عند البعض الحساسية وبالتالي تشعر من تجالسهم بالضيق، إضافة إلى أن العطور الفواحة لا تصلح للمجالس والأماكن المغلقة.

وعلىنا أن ندرك أنه ليس شرطاً أن يرتدى أحداً أغلى الملابس ولكن أن تكون مناسبة وأن تتسم بالبساطة.

حاول أن تبدو مبتسماً هاشاً باشاً، فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب ولا تتعارض أبداً مع الوقار على العكس بل تعطى جاذبية عجيبة.

ثانياً : آداب المجالس :

عندما تجلس مع أحد حاول بقدر الإمكان أن توليه كل اهتمامك ولا تشغل عنه بالنظر إلى الأرض، ولا تحرص على الالتصاق به، وحاول أن تجعل كل تفكيرك في

■ ■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■ ■

حديث من يقابلك فقد يسألك عن نقطة ولا تستطيع الإجابة عليها فيأخذ ذلك على أن حديثه ممل ولا يروق لك.

عند الزياره حاول بقدر الإمكان أن تكون خفيفاً وألا تطيل البقاء خاصه إذا كنت أنت الزائر الوحيد أو الغريب فى مجتمع عائلى ، وعليك أن تختار الأوقات المناسبة للزيارة.

حاول عدم استخدام هاتفك المحمول بإجراء اتصالاتك أثناء الجلوس مع الآخرين، ولا تستخدمه إلا لضرورة أو للرد على اتصال بهدوء وصوت منخفض لا تقاطعه لتستأذن بالانصراف أثناء تحدّثه معك، وإذا استأذنت لا تتحدث بأى شيء سوء الإطراء لضيافته لك. وعليك ألا تتحدث أمامه عن أحدهما بكره، ولا تظهر أخطاءه أو هفواته أمام أحد قصداً سيعطى انطباعاً عنك بأنك غير جدير بأن يدعوك أحد لمنزله.

إن حدث ودعاك للطعام حاول بقدر الإمكان الاعتذار وإن أصر لا تكثر من الأكل حتى إن كنت جائعاً. ولا تأكل بسرعة، ولا تتحدث وبفمك طعام، وإن قدم لك القهوة أو الشاي احرص ألا تشرب إلا بعد أن يشرب هو من كوبه فقد يكون فيه ما تكره فيقع فى حرج شديد حاول بقدر الإمكان عدم النظر لهيئة المجلس وأثاثه بحضوره، وابتعد عن الفضول بقراءة ما حولك من صحف ومجلات وأوراق، ولا تمد يدك لأى شيء مما تقع عليه عينك فهذه صفات ذميمة.

حاول أن تكون معتدلاً فى جلوسك فبعض أوضاع الجلوس تعبر عن سوء الأدب، ولا تمد رجلك فى حضرته، ولا تضع رجلاً على رجل.

عند بداية الحضور لا تسبقه إلى الدخول، وعند الانصراف لا تخرج قبله لتمنحه الفرصة فى أن يصلح من شأن مكان مرورك.

عود نفسك على السيطرة على تصرفاتك والابتعاد عن العادات السيئة كالعبث فى الأسنان والأذنين والأظافر والأنف، فهى أعمال منفرة تثير الاشمئزاز والاستفزاز

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

والاستقذار وحاول ألا تظهر التثاؤب وإن لم تستطع أبق فمك مغلقاً أو أغلقه بيدك فالتثاؤب صفة مذمومة شرعاً وعرفاً. وفتح الفم منها يعبر عن قلة الذوق والأدب.

ثالثاً ، آداب الحديث ،

حاول أن تكون متفهماً ومستمعاً لأكثر من أن تكون متحدثاً، وفكر جيداً في صفة كلامك قبل أن تتطرق به أو انتق مفرداتك بشكل جيد، ولا تتحدث فيما لا ثقة به أو لا يتوفر لديك معلومات كافية عنه، ولا ترفع صوتك، ولكن تحدث بشكل هادئ وطبيعي. ولا تقاطع محدثك بحديثك حتى وإن كان لديك توضيح أو اعتراض ما لم يتوجه لك باستيضاح أو سؤال، ولا تكثر من الاعتراضات حتى وإن كنت على حق، وإن كنت لابد فاعلاً فحاول أن يكون ذلك بطريقة لطيفة وأليفة، وحاول أن يكون الحديث في نفس المجال الذي حدثك به، ولا تبادر في فتح مجال جديد للحديث حتى تعرف توجهات من تجالس، فقد تتحدث بما لا يناسبه أو يمسّه، وإن كان لابد من أن تبدأ أنت الحديث حاول انتقاء الموضوع المناسب ولا تحرص على التحدث فيما لا يصدق حتى وإن كان ذلك حقيقياً وحدث بالفعل ولا تحرص على الإسهاب بحديثك، وأعط من يجالسك الفرص في أنه يشاركك، وابتعد عن الغيبة والنميمة وكثرة الانتقادات.

إن كان لقاءكما هو الأول فلا تتحدث كثيراً عن نفسك. ولا تتكلف ما ليس فيك، وعليك أن تتحدث بكلمات مفهومة وأن تركز أفكارك حتى تبدو أكثر ثقة بنفسك، وألا تكثر من الحديث عن عملك وحياتك الخاصة فتبدو ثرثاراً ليست لديك أي خصوصية، وابحث عن مجالات الحديث العامة المشتركة وحتى وإن كانت لقاءاتك معه كثيرة هناك أمور خاصة لا يليق بك الحديث عنها في حياتك الخاصة، ولا تسأل أيضاً في أموره الخاصة، وإن حاول هو الحديث عنها حاول أنت أن تبتعد في حديثك عن الخوض فيها حتى وإن كانت هناك مناسبة للمشاركة.

رابعاً : حقوق الصحبة وحقوق الآخرين :

إن من أهم حقوق رفاقك عليك المحافظة على ما يدور بينك وبينهم، وأن تحفظ لهم الود والاحترام، وأن تبتعد عن المزاح الثقيل والكلام الجارح، والأدب والتهذيب مطلوب مع جميع الناس حتى الأقارب منك مهما بلغت درجة العلاقة والقرب، فمن يزرع الحب لا يجنى إلا الحب، ولتعلم أن الناس كالمرآة لا يعكسون إلا ما يقع أمامهم.

حاول أن تبتعد عن الأنانية وحب الذات، فهي تجعلك منبوذاً يتجنبك الآخرين أو حتى إن ابتليت بها حاول أن تتخلص منها بالتدريج، والامر قد يبدو صعباً لكنه مشجعاً، ودرب نفسك على ضبط أعصابك والابتعاد عن الغضب فالحلم مصدر سعادته لك لأنه يقربك من الناس في الدنيا ومن الله في الدنيا والاخرة.

لا تكن لواماً، ولا متبرماً كثير الحجج، ولا مستكبراً أو بخيلاً، وإن أخطأت فبادر بالاعتذار. وتعامل مع الآخرين بصراحة ووضوح متلمساً اللطف واللين مبتعداً عن الوقاحة وقلة الذوق، وعليك بالحياء والتواضع فإنهما من سمات الأنبياء أو حاول أن تبتعد عن نقل الأخبار السيئة حتى لا يربط الناس بينك وبينها وتذكر أنه ليس كل ما يعلم يقال.

حاول أن تبدو متعاوناً مع الناس عندما يطلب منك أحدهم المساعدة، ولا تخرج أحداً في قضاء حاجاتك واحرص على استغلال المناسبات السعيدة في التهنية.

ولا تنسى المواساة في الأحداث المؤلمة ففي هاتين الحالتين ترسخ الأفعال والمواقف في الأذهان.

اختر الأوقات المناسبة دائماً لطلب حاجتك، وإن حدث وإن صادف لك حاجة عند أحد وكان غير مناسب بغض النظر عن طلبها فإن تفقدها خير لك من أن تفقد معها علاقتك بأحد.

■ كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ■■

إذا كنت واقفاً أو جالساً مع مجموعة وأردت الانصراف فاستأذن ولا تتصرف فجأة حتى وإن لم يكونوا يتحدثون معك، وإذا توقفت عند بائع الصحف وشدك عنوان في أحدها فلا تلتفتها لتقرأ، بل خذها وادفع ثمنها ثم اقرأها بعيداً، وإذا جلست إلى جوار أحد يقرأ كتاباً أو مجلة أو صحيفة فلا تسترق النظر إليها لتقرأ فهذه السلوكيات غير مقبولة في كل المجتمعات وإذا هاتفت أحد معارفك فلا تطيل الحديث معه واسأله عما إذا كان مشغولاً وإذا هاتفك أوجز في كلامك ولا تتحدث معه في أمور يطول شرحها فقد يكون مشغولاً ويخجل أن يعتذر منك وحاول أن تجعل أمر إنهاء المحادثة في يده دائماً.

أيها الكرام... إنى لأعلم يقيناً أنكم تحملون القدر الكبير من الصفات الجميلة وليس بمقدور أحدنا أن يكتفى من الفضل، وأعلم أيضاً أن أغلب ما أتيت على ذكره سابقاً هو من الصعوبة بمكان، لكن لا توجد سعادة بلا تعب، ولا يوجد نجاح بلا جهد.

هكذا تصبح شخصية جذابة ١

أن تكون صاحب شخصية جذابة ليس بالشىء الميسور ولا هو بالشىء المستحيل كل ما هو مطلوب منك أن تبدأ فى تطبيق القواعد والمبادئ التى وردت فى هذا الإصدار بخصوص سمات وصفات أصحاب الشخصية الجذابة والآن اسمح لى عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة بوقفه نع النفس لا لمحاسبتها وجلد الذات بل لتقويمها إذا كانت تحتاج لمثل هذا التقويم.

ونبدأ أولاً بالحديث مع النفس ونسأل أنفسنا لماذا نفترض أن فى الناس عيوباً شديدة فى تكوينهم الشخصى ونقائص وعلى هذا الأساس نتعامل معهم ؟ ولماذا لا نفترض أولاً أن فى داخلنا نحن عيوباً شديدة لا بد من إصلاحها قبل كل شىء.. إذن يجب قبل كل شىء أن نبدى رأينا فى أنفسنا بصراحه ويمكن للأسئلة التالية أن تساعدك كثيراً على فهم نفسك وبالتالي يمكنك اكتساب شخصية جذابة.

(الأسئلة)

هل أنت حريص على أن تمدح الآخرين إذا كانوا يستحقون الممدح فعلاً ؟

هل تشكو الآخرين دائماً على ما يفعلون حتى لو كان هذا من داخلهم ؟

هل تتمالك غضبك إذا أغضبك الآخرون ؟

هل تتذكر أسماء الآخرين جيداً ؟

هل تستقبل الآخرين دائماً ببشاشة ودفء مهما كانت ظروفك ؟

هل تتغاضى أحياناً عن أخطاء الآخرين ؟

هل تقول ما هو حسن للآخرين دون غيره ؟

هل تظهر دائماً اهتمامك بالآخرين ؟

هل تبادر فى المشاركة فى أفراح الآخرين ؟

هل تفرح إذا تمت ترقية زميل لك فى نفس العمل وفى نفس الوظيفة ؟

•• كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ••

إذا لم تكن سبيع إجابات على الأقل بكلمة نعم فأنت بحاجة شديدة لاصلاح ذاتك ومراجعة سطور هذا الإصدار مرة أخرى.

ليس هذا فقط بل أنصحك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة اذا كنت ذا لسان معسول وتكثر من المزاح أن تكف عن ذلك فوراً لأن ذلك يولد انطباعاً مع الناس أنك لا تأخذ الأمور مأخذ الجد وعندها ستلقى احتراماً أقل بكثير مما تستحق فيجب فوراً أن توقف سيل المزاح والدعابة وتحفظ بهما إلى الوقت المناسب وما أكثر الأوقات التى تحتاج فيها إلى الفكاهة والمزاح...

عليك عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة عدم التستر خلف واجهة زائفة أو التظاهر بحقيقة تخالف حقيقتك سواء من الناحية السلوكية أو المادية فترفع مثلاً شعارات المثالية وأنت أبعد الناس عنها أو تظهر بمظهر اجتماعى يخالف حقيقتك ووقعك الاجتماعى لأنه سرعان ما تظهر حقيقة شخصية الإنسان عندما سيفقد ثقة الناس به إذا حاول خداعهم.

تعرف عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة على مواطن ضعفك مع نفسك واستعرض بكل صراحة وأمانة سماتك الشخصية وحاول علاج نقاط الضعف فيها.. نقطة... نقطة... ولا تخجل من أخطائك... مهم أن تدركها ولا تقوم بتكرارها مهما كانت الأسباب.

ابحث دائماً على مصادر القلق والإزعاج لديك وحاول أن تتجنبها بكل الطرق والوسائل لان مصادر القلق والإزعاج هذه هى ما يدفع الإنسان كى يتصرف تصرفات قد لا يكون راضياً عنها أو راغباً فيها لذلك لابد من أن تبحث عن مصادر قلقك وإزعاجك وأن تعمل على القضاء عليها وربما يكون ذلك أمراً بالغ البساطة وأنت لا تعلم.

اتبع أسلوب (هات وخذ) فى العلاقات الإنسانية وهو أسلوب قائم على نفس ما أعطينا لهم وأن تكون أنت البادئ فى المنهج لا المنتظر له وثق أنك بهذا الأسلوب تكون قد أصلحت كثيراً من المفاهيم الخطأ التى قد تكون ارسختها فى عقلك الظاهر أو الباطن على حد سواء.

== كيف تكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة ==

لتكن واضحاً وأنت تتعامل مع الآخرين أن تدرك تماماً أن لكل إنسان أهميته مهما كان دوره في الحياة إنها الحقيقة التي يجب أن نضعها في الاعتبار ونحن نتعامل مع الآخرين فلنجعل هذه الحقيقة قاعدة أساسية للتعامل مع الناس وعلينا أن نقنع أنفسنا بأن كل الناس لهم أهميتهم لدى أنفسهم وأنت إن تعلمت ذلك وانتقل هذا الإحساس والشعور للطرف الآخر الذي تتعامل معه فإنك ستظفر باهتمامه ورعايته.

ويؤكد فريق من علماء النفس أن معاملتنا للناس تعتمد بوضوح على ما نعتقد فيه وأن مشاعرنا تجاه الناس إنما تعتمد على أفكارنا عنهم وعن معرفتنا بهم وأنه كلما زاد اتجاهنا إلى النظر إلى الناس دون الاهتمام بهم زادت إمكانية السماح لأنفسنا بالتعامل معهم بغلظة لا رحمة فيها وعندها يكون تأثيرنا عليهم تأثيراً سلبياً وتختفى جاذبيتنا لهم وجاذبيتهم نحونا بل على العكس سيحدث النفور كبديل للتجاذب المطلوب ولكن كلما زاد اهتمامنا بالناس وتقديرنا لهم زاد ميلنا إلى احترامهم وإلى وضع آرائهم ومشاعرهم موضع الاعتبار وعندها ستكون تعاملاتنا قابلة للارتفاع فوق مستوى الاهتمام المتبادل والفهم وستكون تعاملاتنا قابلة للارتفاع فوق مستوى الاهتمام المتبادل والفهم والزمالة المتبادلة إلى الحب والاحترام والتعاون عندها تزداد الجاذبية وتكون أكثر جاذبية للآخرين.

(تم الكتاب)

بِعون الله تعالى

المراجع

١/د يوسف الأقصرى	سلسلة دليلك إلى تطوير الشخصية
دیل کارینجی	اكتشف القائد الذى بداخلك
السن جيلن	كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس
طريف شوتى	توكيد الذات
جینی روجرز	مهارات التأثير فى الآخرين
سو اتكنسون	نحو شخصية واعدة
جيمس بندر	طريق الشخصية الجذابة
د. عمرو حسن	كيف تبني ثقتك بنفسك
يوسف ميخائيل	الشخصية القوية
نصر هرمرز	الشخصية القوية المؤثرة
يوسف أبو الحجاج	سلسلة اعرف نفسك واكتشف الآخرين

الفهرست

5تنويه
7تقديم
10لماذا هذا الإصدار
13الفصل الأول (الشخصية القوية)
15تعريف الشخصية القوية
19سمات الشخصية القوية
19١- الثقة بالنفس
21٢- وضوح المفاهيم
22٣- الشجاعة
33الشخصية القوية وكلمة (لا)
36عوامل قوة الشخصية
36١- الذكاء
36٢- التفكير الناضج
37٣- الاستفادة من الخبرات
38٤- استمرار نمو الشخصية
40٥- الملامح الجسمية وقوة الشخصية
42الهدوء وقوة الشخصية
56مظاهر ضعف الشخصية
59الخجل وقوة الشخصية

69	الفصل الثانى (الشخصية المؤثرة)
71	فن التأثير الإيجابى
72	طرق فى التأثير فى الناس
72	١ - اجعل الآخرين يشعرون بأهميتهم
73	٢ - تعلم إفادة الآخرين
75	٣ - استخدم السلوكيات الراقية.
76	٤ - استخدم نقاط الضعف الإيجابية
81	٥ - استمع جيداً - تؤثر جيداً
84	كيف تصبح شخصية مؤثرة؟
89	كيف تتحدث الشخصيات المؤثرة ؟
95	الشخصية المؤثرة الحازمة

109	الفصل الثالث (الشخصية الجذابة)
111	سر جاذبية الشخصية
116	أشهر سمات الشخصية الجذابة
131	القياده والشخصية الجذابة
141	طريقة جيمس بندر لاكتساب الشخصية الجذابة
146	اللباقة والشخصية الجذابة
159	من أجل شخصية جذابة

165	خاص جدا لكل حواء طريقك لشخصية جذابة
175	هكذا تصبح الشخصية جذابة
179	المراجع
181	الفهرس

كيف تصبح شخصية قوية مؤثرة جذابة

تأليف
د. خالد
الواليد

ليس من المستحيل أو المحال أن يجمع الإنسان ما بين الشخصية القوية والمؤثرة والجذابة... فإذا كانت الشخصية القوية هي التي يحترمها الجميع ويقدرها ولا يخشاها كانت في الوقت ذاته شخصية مؤثرة وجذابة والشخصية القوية المؤثرة الجذابة هي تلك الشخصية الحيادية التي تتمتع بالحكم على الأشياء كما هي في الواقع لا كما يحلو لها وهي التي تستطيع أن تبرهن بجدارة على صحة موقفها الذي اتخذته واضعة في اعتبارها عقلية من تتعامل معهم. في هذا الإصدار نلقى الضوء على سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ومقوماتها وإيجابياتها.. وكيف يمكن للإنسان أن يكتسب سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة... ومتى وكيف يمكن أن يقول الإنسان (لا) دون أن يخسر وكيف تواجه الشخصية القوية المؤثرة الجذابة الشخصيات الصعبة التعامل وكيف تتعامل معها والمزيد عن هذه الشخصية في سطور هذا الإصدار.

Bibliotheca Alexandrina



0667369

7 873

I.S.B.N. 977-376-325-0



9 789773 763251



AL WALID